Skin in the Game

Lê Vũ Kỳ Nam *dịch*

DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI

Những
bất đối xứng ẩn
trong cuộc sống
hằng ngày

Nassim Nicholas Taleb

TÁC GIẢ CUỐN SÁCH BESTSELLER ***THIÊN NGA ĐEN***

alphabooks®
knowledge is power

NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI

Mục lục

CÙNG TÁC GIẢ

INCERTO (Tính bất định) là series viết về hành trình khám phá sự mập mờ, may mắn, sự bất định, xác suất, lỗi của con người, và việc ra quyết định khi chúng ta không hiểu rõ về thế giới. Series này được trình bày dưới hình thức tự luận gồm một số phân mục tự truyện, những câu chuyện, truyện ngụ ngôn, và các luận bàn về triết học, lịch sử, khoa học, và được sắp xếp lại thành các đầu sách riêng biệt, độc giả có thể đọc theo bất cứ trình tự nào.

FOOLED BY RANDOMNESS (BỊ NGẪU NHIÊN CHE MẮT)[1] (2001, 2004) bàn về việc chúng ta thường tưởng nhầm kỹ năng là may mắn, tại sao sự ngẫu nhiên lại không có vẻ gì là ngẫu nhiên, tại sao nói về năng lực là vô nghĩa khi việc mua bán trứng dễ dàng hơn rán trứng, và về những sự khác biệt to lớn giữa nha sĩ và nhà đầu cơ[2].

THE BLACK SWAN (THIÊN NGA ĐEN)[3] (2007, 2010) bàn về vai trò chi phối lịch sử của những sự kiện hiếm khi xảy ra nhưng có tác động lớn [tức Thiên nga Đen]; về việc khi ngẫm lại, dựa vào những điều đã xảy ra, chúng ta thường tự gán cho mình ảo tưởng rằng chúng ta hiểu những sự kiện đó; về việc xét ở góc độ khoa học, những sự kiện đó là bất khả ước đoán; về việc điều này khiến cho một số lĩnh vực là hoàn toàn không thể dự đoán hay tiên liệu – trong khi một số lĩnh vực khác lại không; về sự không hiệu quả của các phương pháp xác minh tri thức; và về việc nhờ có các “chuyên gia rởm” đui mù trước Thiên nga Đen mà chúng ta thường ngả theo hướng xây dựng các hệ thống ngày càng mong manh trước những sự kiện cực đoan.

THE BED OF PROCRUSTES (CHIẾC GIƯỜNG CỦA PROCRUSTES)[4] (Cách ngôn Triết học) (2010, 2016)

ANTIFRAGILE (THĂNG HOA TRONG NGHỊCH CẢNH)[5] (2012) bàn về hiện tượng một số thứ thích sự hỗn độn (do đó mà có sự bất

định, thời gian, sự hỗn loạn, sự biến hóa, và các tác nhân gây áp lực), trong khi một số thứ khác thì không, về cách phân loại mọi thứ theo trục mong manh trước nghịch cảnh — bền vững — thăng hoa trong nghịch cảnh, về cách nhận biết thuộc tính thăng hoa trong nghịch cảnh/mong manh trước nghịch cảnh dựa vào những phản ứng phi tuyến mà không cần phải biết quá nhiều về lịch sử của quá trình này (điều này giúp giải quyết phần lớn vấn đề Thiên nga Đen), và về việc tại sao bạn chỉ có thể tồn tại nếu và chỉ nếu bạn yêu thích (một chút) bất định.

SKIN IN THE GAME (DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI) (2018) là cuốn sách này.

INCERTO'S TECHNICAL COMPANION (CHÚ THÍCH CHO BỘ INCERTO), bao gồm những bài viết theo phong cách hàn lâm, các ghi chép, những nhận xét và phát triển ý có tính chuyên môn (cao).

Hai người đàn ông dũng cảm

Ron Paul,

một người La Mã giữa những người Hy Lạp;

Ralph Nader,

một vị thánh Hy Lạp-Phoenicia

Cuốn một
GIỚI THIỆU

Đây là một cuốn sách độc lập, nhưng nó cũng là phần tiếp theo của Incerto, bộ sách tập hợp a) các thảo luận thực tế, b) các giai thoại triết học, và c) các bình luận mang tính phân tích và khoa học về các vấn đề liên quan đến sự ngẫu nhiên, cách chúng ta sinh sống, ăn uống, ngủ nghỉ, tranh luận, đấu tranh, kết bạn, làm việc, giải trí, và ra quyết định trong tình trạng bất định. Tuy bộ sách thân thiện với nhiều đối tượng độc giả, nhưng xin đừng hiểu nhầm: Incerto là một bài luận, không phải là sự phổ cập hóa những công trình đã được thực hiện ở chỗ khác dưới một hình thức nhàm chán (ngoại trừ cuốn chú thích cho bộ Incerto).

Da thịt trong cuộc chơi có bốn chủ đề chính: a) tính bất định và độ tin cậy của tri thức (cả tri thức thực tế và tri thức khoa học, giả định rằng có sự khác nhau giữa chúng), hoặc nói theo ngôn ngữ dân dã hơn là sự phát hiện những điều ngớ ngẩn; b) sự đối xứng trong các vấn đề liên quan đến con người, như sự công bằng, công lý, trách nhiệm, và quan hệ tương hỗ; c) việc chia sẻ thông tin trong các giao dịch; và d) lý trí trong các hệ thống phức tạp và trong thế giới thực tế. Người ta sẽ thấy rõ sự không thể tách rời trong bốn yếu tố này khi họ có… da thịt trong cuộc chơi.[6]

Da thịt trong cuộc chơi không chỉ cần thiết đối với sự công bằng, tính hiệu quả trong thương mại, và quản lý rủi ro, nó còn cần thiết cho việc tìm hiểu thế giới.

Trước tiên, nó liên quan đến việc nhận biết và lọc bỏ những thứ ngớ ngẩn, như sự khác nhau giữa lý thuyết và thực hành, giữa vẻ bề ngoài và kiến thức thật sự, và giữa thế giới hàn lâm (hiểu theo nghĩa xấu của từ này) và thế giới thực. Nói theo phong cách Yogi Berra[7]

thì: “Trong thế giới hàn lâm, không có sự khác biệt giữa hàn lâm và thực tế; nhưng trong thực tế, thì có đấy.”

Thứ hai, nó liên quan đến sự bóp méo tính đối xứng và tương hỗ trong cuộc sống: Nếu bạn có phần thưởng, bạn cũng phải chịu một số rủi ro, chứ không được để người khác trả giá cho những sai lầm của mình. Nếu bạn khiến người khác chịu rủi ro, và họ bị thiệt hại, bạn sẽ phải trả giá một phần cho điều đó. Nếu như bạn nên đối xử với người khác theo cách bạn muốn người khác đối xử với mình, thì tương tự, bạn cũng muốn chia sẻ trách nhiệm trong những sự việc không tồn tại sự bất công và vô đạo đức.

Nếu bạn đưa ra một ý kiến và có người làm theo, thì chính bản thân bạn sẽ phải chịu sự ràng buộc về mặt đạo đức trước những hệ quả của nó. Trong trường hợp bạn đưa ra những quan điểm về kinh tế:

Đừng bảo với tôi anh “nghĩ” gì, chỉ cần cho tôi biết danh mục đầu tư của anh có những gì.

Thứ ba, cuốn sách này bàn về khối lượng thông tin mà một người nên chia sẻ với người khác, một người bán ô tô cũ nên – hoặc không nên – nói những gì với bạn về chiếc xe mà bạn dự định chi một phần lớn tiền tiết kiệm của mình để mua.

Thứ tư, nó bàn về lý trí và sự kiểm chứng của thời gian. Lý trí trong thực tế không phải là những điều hợp lý đối với một phóng viên của tờ New Yorker hay một nhà tâm lý học sử dụng các mô hình bậc nhất đơn giản, mà là những điều sâu sắc hơn nhiều và có tính thống kê, can hệ đến sự sinh tồn của chính bạn.

Đừng nhầm lẫn khái niệm về da thịt trong cuộc chơi theo định nghĩa và cách sử dụng ở cuốn sách này với quan điểm cho rằng nó chỉ đơn thuần là vấn đề liên quan đến sự khích lệ, đến việc chia sẻ lợi ích (như cách hiểu thông dụng của cụm từ này trong lĩnh vực tài chính)[8]. Không. Nó liên quan đến sự đối xứng, thiên về việc chia sẻ thiệt hại, cùng chịu phạt nếu sai lầm xảy ra. Đây cũng là ý tưởng gắn kết các khái niệm về sự khích lệ, mua xe cũ, nguyên tắc đạo đức, lý thuyết hợp đồng[9], học tập (thực tế và hàn lâm), mệnh lệnh Kant[10],

quyền lực của thành phố, khoa học về rủi ro, sự liên lạc giữa tri thức và thực tế, trách nhiệm của nhà cầm quyền, xác suất về công lý xã hội, lý thuyết về lựa chọn, hành vi kiểu mẫu, những thương nhân vớ vẩn, thần học… Tôi tạm thời ngừng ở đây.

NHỮNG KHÍA CẠNH ÍT RÕ RÀNG HƠN CỦA DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI

Chính xác hơn (nhưng cũng kỳ quặc hơn), có lẽ nên đặt tựa đề cho cuốn sách này là: Những khía cạnh ít rõ ràng hơn của da thịt trong cuộc chơi: Những sự bất đối xứng ẩn và hệ quả của chúng. Vì tôi không thích đọc những cuốn sách nói về những điều rõ ràng. Tôi muốn được ngạc nhiên. Vì thế, như một sự tương hỗ theo đúng tinh thần da thịt trong cuộc chơi, tôi sẽ không đưa độc giả vào một cuộc hành trình nhàm chán, dễ đoán trước như những bài giảng ở đại học, mà sẽ dẫn các bạn tham gia chuyến phiêu lưu mà chính tôi cũng mong muốn thực hiện.

Do vậy, cuốn sách này được tổ chức như sau. Độc giả sẽ không phải đọc quá 60 trang để có thể hiểu về tầm quan trọng, mức độ phổ biến, và tính phổ quát của da thịt trong cuộc chơi (tức sự đối xứng) trong gần như mọi khía cạnh. Nên tránh sa đà vào giải thích quá chi tiết về tầm quan trọng của một điều gì đó: người ta sẽ hạ thấp giá trị của một nguyên tắc khi liên tục biện minh cho nó.

Để thực hiện được cuộc hành trình không nhàm chán này, cần phải chú trọng vào bước thứ hai: những ngụ ý đáng ngạc nhiên – tức là những bất đối xứng ẩn mà chúng ta không nhận ra ngay lập tức – cũng như những hệ quả ít rõ ràng hơn, trong đó có những hệ quả không mấy dễ chịu, và một số lại có ích một cách không ngờ. Việc tìm hiểu cơ chế vận hành của da thịt trong cuộc chơi sẽ giúp chúng ta hiểu được những nan đề nằm bên dưới ma trận vi tế của hiện thực.

Chẳng hạn:

Làm thế nào các nhóm thiểu số có tư tưởng hẹp hòi bậc nhất lại có thể kiểm soát cả thế giới và áp đặt những sở thích, sở ghét của họ

lên chúng ta? Làm thế nào chủ nghĩa phổ quát lại hủy hoại chính những con người mà nó muốn giúp đỡ? Làm thế nào ngày nay chúng ta lại có nhiều nô lệ hơn so với thời La Mã? Tại sao bác sĩ phẫu thuật lại không nên có dáng vẻ của một bác sĩ phẫu thuật? Tại sao thần học Thiên Chúa giáo lại một mực duy trì khía cạnh con người của Chúa Jesus vốn có sự tách biệt tất yếu khỏi khía cạnh thần thánh? Làm thế nào các nhà sử học lại tung hỏa mù cho chúng ta bằng cách chỉ kể về chiến tranh mà không nhắc đến hòa bình? Làm thế nào những tín hiệu rẻ mạt (được thực hiện mà không phải chịu rủi ro nào) lại thất bại trong cả môi trường kinh tế lẫn tôn giáo? Làm thế nào những ứng cử viên cho các chức vụ chính trị có khiếm khuyết rõ ràng về tính cách lại có vẻ chân thực hơn so với những quan chức sở hữu hồ sơ lý lịch hoàn hảo? Tại sao chúng ta lại tôn sùng Hannibal[11]? Làm thế nào các công ty lại phá sản ngay khi các nhà quản lý chuyên nghiệp của họ quan tâm đến các hoạt động từ thiện? Làm thế nào ngoại giáo lại có tính đối xứng hơn trong dân số? Nên xử lý các vấn đề ngoại giao ra sao? Tại sao bạn không nên quyên tiền cho các tổ chức từ thiện trừ khi họ hoạt động theo phương thức mang tính phân tán cao (nói theo ngôn ngữ hiện đại là Uber hóa[12])? Tại sao gen và ngôn ngữ lại lan tỏa theo những cách khác nhau? Tại sao quy mô của các cộng đồng lại quan trọng (một cộng đồng ngư dân có thể chuyển từ quan hệ hợp tác sang quan hệ đối đầu khi quy mô cộng đồng (tức số lượng người tham gia) thay đổi một cấp độ)? Tại sao kinh tế học hành vi lại không liên quan gì đến lĩnh vực nghiên cứu hành vi của các cá nhân – và các thị trường không liên quan gì đến định kiến của những người tham gia? Tại sao lý trí lại là tồn tại và chỉ tồn tại mà thôi? Cơ sở logic của việc chấp nhận rủi ro là gì?

Tuy nhiên, đối với tác giả cuốn sách này, da thịt trong cuộc chơi chủ yếu liên quan đến sự công bằng, danh dự, và sự hy sinh – những thứ tồn tại đối với con người.

Khi được vận dụng làm nguyên tắc, da thịt trong cuộc chơi sẽ giúp giảm nhẹ hiệu ứng của những sự khác biệt sau đây, vốn đã phát triển dần cùng với nền văn minh: đó là những khác biệt giữa hành động và nói suông, hệ quả và ý định, thực hành và lý thuyết, danh

dự và danh tiếng, tri thức đích thực và sự ba hoa khoác lác, cụ thể và trừu tượng, đạo đức và pháp luật, thực chất và vẻ bề ngoài, thương nhân và nhà cầm quyền, doanh nhân và giám đốc điều hành, sức mạnh và sự phô trương, tình yêu và đào mỏ, Conventry[13] và Brussels[14], Omaha và Washington, Quận Columbia[15], loài người và các nhà kinh tế học, tác giả và biên tập viên, giới học giả và giới hàn lâm, nền dân chủ và sự cai trị, khoa học và chủ nghĩa duy khoa học[16], chính trị và người làm chính trị, tình yêu và tiền bạc, tinh thần và câu chữ, Cato Thông thái[17] và Barack Obama, chất lượng và quảng cáo, sự cam kết và tín hiệu, và, trọng tâm là tập thể và cá nhân.

Trước tiên, ta hãy vạch ra một vài mối liên hệ trong những phạm trù kể trên qua hai mẩu truyện ngắn, để từ đó có thể thấy rõ hơn ý tưởng này đã vượt ra khỏi các ranh giới như thế nào.

Mở đầu - Phần một
CÁI CHẾT CỦA ANTAEUS

Đừng bao giờ rời xa mẹ – Tôi vẫn tìm kiếm các vị lãnh chúa quân sự – Bob Rubin và nghề của ông ta – Các hệ thống như những vụ tai nạn xe.

Antaeus là một người khổng lồ, hay đúng hơn là bán-khổng lồ, con của nữ thần Trái đất Gaia và thần biển Poseidon. Hắn có một công việc kỳ quái là bắt những người đi qua xứ Libya phải vật nhau với mình; sở thích của hắn là ghìm nạn nhân xuống đất rồi đánh bại họ. Rõ ràng, sở thích ghê rợn này là biểu hiện cho một tấm lòng hiếu thảo; Antaeus muốn xây đền thờ cho cha mình, Poseidon, bằng đầu lâu của những nạn nhân xấu số.

Antaeus được coi là bất khả chiến bại, nhưng ở đây có sự gian trá. Hắn lấy sức mạnh từ sự tiếp xúc với mẹ, nữ thần Trái đất Gaia. Khi bị tách khỏi mặt đất, hắn sẽ mất hết sức mạnh. Một trong 12 nhiệm vụ của Hercules là tiêu diệt Antaeus. Hercules đã nhấc Antaeus lên khỏi mặt đất và giết hắn trên không, khi chân hắn không chạm được vào đất mẹ.

Điều rút ra được từ mẩu truyện thứ nhất này là, cũng như Antaeus, bạn không thể tách kiến thức ra khỏi sự tiếp xúc với mặt đất. Thật ra, bạn không thể tách bất kỳ thứ gì khỏi sự tiếp xúc với mặt đất. Và việc tiếp xúc với thế giới thực được thực hiện thông qua da thịt trong cuộc chơi – tức là có sự tiếp xúc với thế giới thực, và trả giá cho kết quả của nó, dù tốt hay xấu. Những vết trầy xước trên da thịt bạn đóng vai trò định hướng cho quá trình học hỏi và khám phá của bạn – đó là một cơ chế tín hiệu hữu cơ, người Hy Lạp gọi là pathemata mathemata ("định hướng học tập qua nỗi đau," điều mà các bà mẹ có con nhỏ biết khá rõ). Trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, tôi đã chỉ ra rằng đa phần những thứ chúng ta nghĩ là do các trường đại học "phát minh" thực ra lại được phát hiện qua những hoạt động

thử nghiệm mày mò và sau đó được hợp pháp hóa thông qua những thủ tục chính thức. Những kiến thức chúng ta thu được từ sự mày mò, thử và sai, kinh nghiệm, và qua thời gian – nói cách khác là sự tiếp xúc với mặt đất – có giá trị hơn hẳn so với những kiến thức có được thông qua sự vận dụng lý trí, điều mà các tổ chức vụ lợi lâu nay vẫn rắp tâm che giấu chúng ta.

Tiếp theo, chúng ta sẽ vận dụng điều này vào cái vẫn hay bị gọi nhầm là "hoạch định chính sách."

LIBYA SAU THỜI ANTAEUS

Mẩu truyện thứ hai. Vài nghìn năm sau, khi tôi ngồi viết những dòng này, thì Libya – nơi được coi là quê hương của Antaeus – giờ đây đã có những chợ nô lệ, hệ quả của một nỗ lực bất thành mang tên "thay đổi chế độ" nhằm "lật đổ kẻ độc tài." Đúng vậy, ngay vào năm 2017 vẫn tồn tại những chợ nô lệ tự phát ở các bãi đỗ xe, nơi những người Tây Phi bị bắt đi và bán cho người nào trả giá cao nhất.

Một nhóm những người thích can thiệp (tại thời điểm viết cuốn sách này thì có Bill Kristol, Thomas Friedman, và những người khác[18]), vốn ủng hộ việc xâm lược Iraq năm 2003 và lật đổ lãnh đạo Libya năm 2011, hiện đang tán thành áp đặt những sự thay đổi chế độ tương tự ở một loạt các quốc gia khác, bao gồm Syria, bởi những nước này có "lãnh đạo độc tài."

Những người thích can thiệp này và bạn bè của họ trong Bộ Ngoại giao Mỹ đã có công tạo ra, huấn luyện, và hỗ trợ những kẻ nổi dậy Hồi giáo, vốn ban đầu là những người có tư tưởng "ôn hòa" nhưng sau đó lại biến tướng thành một phần của al-Qaeda, tổ chức đã làm nổ tung tòa tháp đôi ở New York trong sự kiện khủng bố ngày 11 tháng 9 năm 2001. Một cách bí ẩn, họ đã quên rằng bản thân al-Qaeda bao gồm những thành phần "nổi dậy ôn hòa" do Mỹ tạo ra (hoặc hậu thuẫn) để chống lại nước Nga Xô-viết bởi, như chúng ta sẽ thấy, lối tư duy của những con người có giáo dục này không có những sự chiêm nghiệm như thế.

Thế là chúng ta thử làm việc đó, gọi là thay đổi chế độ, ở Iraq và thất bại thảm hại. Chúng ta lại thử làm việc đó ở Libya, và giờ đây quốc gia này đang xuất hiện hàng loạt chợ nô lệ hoạt động tấp nập. Nhưng chúng ta đã thỏa mãn được mục tiêu "lật đổ độc tài." Bằng chính lối tư duy đó, một bác sĩ có thể tiêm vào người bệnh nhân một lượng tế bào ung thư "vừa phải" để cải thiện chỉ số cholesterol cho họ, và sau khi bệnh nhân qua đời, vị bác sĩ này có thể tự hào tuyên bố thắng lợi, đặc biệt khi kết quả khám nghiệm tử thi cho thấy các chỉ số cholesterol đáng ngạc nhiên. Nhưng chúng ta biết rằng các bác sĩ không chủ động tiêm thứ "thuốc" chết người này cho bệnh nhân, hay họ không làm thế vì thiếu hiểu biết, và có lý do rõ ràng cho việc đó. Bác sĩ thường có một chút da thịt trong cuộc chơi, một chút hiểu biết mơ hồ về các hệ thống phức tạp, và các nguyên tắc đạo đức phát triển dần qua hơn 2.000 năm định hướng cho hành vi của họ.

Và đừng mất niềm tin vào logic, trí tuệ, và giáo dục, bởi vì suy luận logic bậc cao và chặt chẽ sẽ chỉ ra rằng, trừ khi có người bác bỏ được tất cả các bằng chứng kinh nghiệm, việc ủng hộ sự thay đổi chế độ cũng đồng nghĩavới việc ủng hộ chế độ nô lệ hoặc những hình thức tương tự làm suy thoái một quốc gia (vì rằng đây là những kết quả phổ biến). Như vậy, những người thích can thiệp không chỉ thiếu ý thức về thực tế và không chịu học hỏi từ lịch sử, mà đến tư duy thuần túy họ cũng không có vì đã nhận chìm nó trong những cuộc trao đổi trừu tượng nửa mùa rặt những ngôn từ thời thượng.

Ba khiếm khuyết của họ là: 1) họ suy nghĩ theo hướng tĩnh chứ không theo hướng động, 2) họ suy nghĩ ở những chiều kích thấp chứ không cao, 3) họ suy nghĩ về mặt hành động, nhưng không bao giờ xét đến sự tương tác. Trong cuốn sách này, chúng ta sẽ thấy chi tiết hơn về khiếm khuyết này trong tư duy lý trí của những kẻ ngu ngốc có học thức (hay đúng hơn là những kẻ ngu ngốc có học thức nửa vời). Còn ở đây, tôi có thể nói rõ hơn về ba khiếm khuyết này.

Khiếm khuyết đầu tiên là họ không thể suy nghĩ đến bước thứ hai và cũng không nhận thức được nhu cầu đối với chúng – trong khi gần như mọi người nông dân ở Mông Cổ, mọi người phục vụ bàn ở

Madrid, và mọi nhân viên bảo dưỡng xe ở San Francisco đều biết rằng thực tế luôn có những bước thứ hai, thứ ba, thứ tư, thứ n. Khiếm khuyết thứ hai là họ không thể phân biệt được những vấn đề đa chiều với những hình thức biểu hiện đơn chiều của chúng – ví dụ như sức khỏe đa chiều của một bệnh nhân và sự giảm chỉ số cholesterol. Họ không hiểu được rằng, theo kinh nghiệm, các hệ thống phức tạp không có những cơ chế nguyên nhân – kết quả một chiều, và rằng trong sự mù mờ, không thể can thiệp vào một hệ thống như vậy được. Một hệ quả mở rộng của khiếm khuyết này là: họ so sánh hành động của "nhà độc tài" với hành động của thủ tướng Na Uy hay Thụy Điển, mà không phải là với những phương án thay thế ở quốc gia sở tại. Khiếm khuyết thứ ba là họ không thể dự đoán được sự vận động tiến hóa của những người được giúp đỡ thông qua việc tấn công, hoặc sự khuếch đại nhận được từ các thông tin phản hồi.

Ludis de alieno corio[19]

Và khi một biến cố xảy ra, họ quy cho sự bất định, được gọi là Thiên nga Đen (sự kiện bất ngờ nhưng có tác động lớn) theo tựa của một cuốn sách do một gã (rất) cứng đầu viết, mà không nhận thấy rằng không nên can thiệp vào một hệ thống nếu các kết quả chứa nhiều sự bất định, hay, nói khái quát hơn, nên tránh tham gia vào một hành động có điểm bất lợi lớn nếu không biết gì về kết quả. Điều mấu chốt ở đây là khía cạnh bất lợi không ảnh hưởng gì đến những người thích can thiệp. Họ vẫn tiếp tục những hoạt động của mình từ cuộc sống thoải mái ở căn nhà ngoại ô với garage có sức chứa hai chiếc ô tô, một chú chó cưng, một sân chơi trồng cỏ tự nhiên để phục vụ cho 2,2[20] đứa con được bảo bọc quá mức của họ.

Hãy tưởng tượng cảnh những người bị thiểu năng trí tuệ tương tự – những người không hiểu về sự bất đối xứng – ngồi ghế lái máy bay. Những phi công không có năng lực – những người không biết rút kinh nghiệm, hoặc liều lĩnh chấp nhận những rủi ro mà chính họ không hiểu rõ – có thể khiến nhiều người thiệt mạng. Nhưng bản thân họ sẽ sớm kết thúc đời mình ở những nơi như đáy Tam giác

Bermuda[21], và không còn là mối đe dọa cho người khác và toàn thể nhân loại. Không còn ở đây nữa.

Và thế là rốt cuộc chúng ta đưa vào cái mà chúng ta gọi là giới trí thức những con người hoang tưởng, loạn trí theo đúng nghĩa đen, bởi đơn giản họ không bao giờ phải trả giá cho hậu quả từ những hành động của họ, họ chỉ ra rả hô hào những khẩu hiệu của chủ nghĩa hiện đại nhưng lại tước đi mọi ý nghĩa sâu sắc của chúng (chẳng hạn, họ thường xuyên sử dụng cụm từ “dân chủ” trong khi lại khuyến khích những tên đao phủ; dân chủ là điều mà họ đọc được trong các chương trình đào tạo sau đại học). Nhìn chung, hễ thấy ai đó thốt ra những khái niệm trừu tượng mang hơi hướng của chủ nghĩa hiện đại, bạn có thể cầm chắc rằng họ có một chút học vấn (nhưng học chưa đến nơi, hoặc học sai ngành) và có quá ít trách nhiệm.

Giờ đây, một số người vô tội – người Yazidi[22], người Thiên Chúa giáo thiểu số vùng Cận (Trung) Đông, người Mandean[23], người Syria, người Iraq, và người Libya – đã phải trả giá cho sai lầm của những người thích can thiệp này, những kẻ đang ngồi thoải mái trong những văn phòng gắn máy lạnh. Điều đó, như chúng ta sẽ thấy, vi phạm chính khái niệm về công lý từ nguồn gốc của nó trong thời kỳ Babylon, trước khi Kinh Thánh được viết ra – đồng thời vi phạm cả cấu trúc đạo đức, ma trận cốt yếu cho sự tồn vong của nhân loại.

Nguyên tắc can thiệp, cũng như nguyên tắc chữa bệnh, là trước tiên là không gây hại (primum non nocere);hơn thế nữa, những người không chịu rủi ro không nên tham gia vào việc ra quyết định.

Ngoài ra, lâu nay chúng ta vốn vẫn luôn điên khùng, chỉ là trước kia không có đủ kỹ năng để phá hủy thế giới mà thôi. Bây giờ thì chúng ta có thể rồi.

Chúng ta sẽ quay trở lại với những người thích can thiệp vào quá trình “kiến tạo hòa bình,” và tìm hiểu xem tại sao các quá trình hòa

bình của họ lại tạo ra những bế tắc, như trường hợp của Israel và Palestine.

CÁC VỊ LÃNH CHÚA QUÂN SỰ VẪN Ở QUANH ĐÂY

Ý tưởng về da thịt trong cuộc chơi được đan cài vào lịch sử: trước đây, bản thân tất cả các lãnh chúa quân sự và những kẻ gây chiến đều là những chiến binh, và, trừ một vài ngoại lệ thú vị, các xã hội đều nằm dưới sự điều hành của những người chấp nhận rủi ro chứ không phải những kẻ đùn đẩy rủi ro.

Những người xuất chúng chấp nhận rủi ro nhiều hơn rất nhiều so với những công dân bình thường. Hoàng đế La Mã Julianus Kẻ Bội giáo[24] (chúng ta sẽ bàn đến nhân vật này ở cuối sách) chết khi tham chiến trong cuộc chiến tranh kéo dài ở biên giới với Ba Tư – khi ông đang là hoàng đế. Do thói quen tô vẽ, xây dựng huyền thoại của các nhà sử học, người ta chỉ có thể đưa ra phỏng đoán về Julius Caesar, Alexander Đại đế[25], hay Napoleon, nhưng trong trường hợp này, bằng chứng là rất rõ ràng. Bằng chứng lịch sử xác thực nhất cho thấy một vị hoàng đế đã từng xông pha nơi tiền tuyến chính là một ngọn giáo của người Ba Tư găm vào giữa ngực ông (Julianus sơ ý quên mang giáp bảo vệ). Hoàng đế Valerian tiền nhân của ông cũng bị bắt giữ trên chiến trường này, và người ta nói rằng vị này đã bị lôi ra làm bệ đỡ chân lên ngựa cho hoàng đế Shapur của Ba Tư. Và hình ảnh cuối cùng của Constantine XI Palaeogus, vị hoàng đế Byzantine[26] cuối cùng, là khi ông cởi bỏ chiếc áo choàng màu tía rồi cùng với Ioannis Dalmatus và người em họ Theophilus Palaeologus vung gươm lao vào đội quân Ottoman, hiên ngang đối diện với cái chết đang chờ sẵn. Truyền thuyết kể lại rằng trước đó, Constatine nhận được yêu cầu đầu hàng để đổi lấy mạng sống của mình. Những thỏa thuận như vậy không dành cho những vị vua biết tự trọng.

Đây không phải là những giai thoại riêng lẻ. Con người tư duy theo lý trí và thống kê của tôi thì tin chắc: chưa đến một phần ba các vị hoàng đế La Mã chết trên giường – và có thể khẳng định rằng, vì chỉ

có một số ít chết vì tuổi già, nên nếu sống lâu hơn, có lẽ họ cũng sẽ bị giết trên chiến trường hay trong một cuộc đảo chính.

Ngay cả ngày nay, giới quân chủ cũng đạt được sự hợp hiến từ một khế ước xã hội đòi hỏi sự chấp nhận rủi ro hữu hình. Hoàng gia Anh bảo đảm rằng một trong những con cháu của mình, Hoàng tử Andrew, chịu nhiều rủi ro hơn so với các "thường dân" trong cuộc chiến tranh Falkland[27] vào năm 1982: chiếc trực thăng chở ông xuất hiện ở tiền tuyến. Tại sao vậy? Bởi vì đó là trách nhiệm của giới được hưởng đặc quyền đặc lợi; theo truyền thống, sở dĩ lãnh chúa có được địa vị của mình là do bảo vệ người khác, tức là đánh đổi rủi ro cá nhân lấy địa vị cao quý – và họ vẫn còn nhớ khế ước này. Bạn không thể là một lãnh chúa nếu bạn không phải là một lãnh chúa.

GIAO DỊCH CỦA BOB RUBIN

Một số người nghĩ rằng việc loại bỏ các chiến binh ở tầng lớp cao trong xã hội là văn minh và tiến bộ. Nhưng điều đó không đúng. Trong khi đó,

Bộ máy quản lý là một cấu trúc mà theo đó một cá nhân có thể dễ dàng cách ly khỏi những hệ quả từ chính hành động của mình.

Sẽ có người đặt câu hỏi rằng, chúng ta có thể làm gì khi một hệ thống tập quyền nhất định sẽ cần đến những người không phải trực tiếp chịu cái giá của các sai lầm?

Vâng, chúng ta không có lựa chọn nào khác ngoài việc phân quyền, hay nói lịch sự hơn là địa phương hóa, để giảm bớt số lượng những người ra quyết định miễn nhiễm với rủi ro này.

Sự phân quyền dựa trên ý tưởng cơ bản là làm những điều ngớ ngẩn ở cấp vĩ mô sẽ dễ dàng hơn so với ở cấp vi mô.

Sự phân quyền làm giảm những sự bất đối xứng lớn về mặt cấu trúc.

Nhưng đừng lo lắng, nếu chúng ta không thực hiện phân quyền và phân tán trách nhiệm, quá trình này vẫn tự diễn ra, nhưng sẽ theo một con đường gập ghềnh hơn: một hệ thống không có cơ chế da thịt trong cuộc chơi, với những sự mất cân bằng ngày càng gia tăng, rốt cuộc sẽ nổ tung và tự điều chỉnh theo hướng đó – nếu nó vẫn còn tồn tại.

Ví dụ, sự sụp đổ của các ngân hàng năm 2008 là do những rủi ro tiềm ẩn và bất đối xứng tích tụ dần trong hệ thống này: cấp quản lý ngân hàng, vốn là bậc thầy trong việc đùn đẩy rủi ro, có thể đều đặn kiếm chác từ một số loại rủi ro dễ bùng nổ nhưng lại được giấu kín, sử dụng các mô hình rủi ro đầy tính hàn lâm chỉ phát huy hiệu quả trên giấy tờ (vì giới hàn lâm hầu như không biết gì về rủi ro), rồi khi sự việc vỡ lở thì đổ lỗi cho sự bất định (vẫn là hiện tượng Thiên nga Đen vô hình và bất khả dự đoán đó, và vẫn là gã tác giả rất, rất cứng đầu đó), và khư khư giữ lấy khoản thu nhập đã nhận được – tôi gọi đây là giao dịch Bob Rubin.

Giao dịch Bob Rubin ư? Robert Rubin, cựu Bộ trưởng Ngân khố Mỹ, một trong những người ký tên trên những tấm giấy bạc ngân hàng mà các bạn vẫn dùng để mua cà phê, đã gom góp được một khoản thù lao lên đến 120 triệu đô-la từ Citibank trong thập kỷ trước khi hệ thống ngân hàng sụp đổ vào năm 2008. Khi ngân hàng này lâm vào tình cảnh không thể trả nợ và được giải cứu bằng tiền thuế của người dân, ông ta không hề viết một tấm séc nào mà chỉ lôi sự bất định ra làm lời biện hộ. Đồng xu rơi ngửa thì ông ta giành phần thắng, đồng xu rơi sấp thì ông ta réo tên “Thiên nga Đen.” Rubin cũng không thừa nhận rằng mình đã đẩy rủi ro sang cho người nộp thuế: những chuyên gia ngữ pháp Tây Ban Nha, trợ giảng, giám sát viên ở các nhà máy sản xuất đồ hộp, chuyên gia dinh dưỡng đồ chay, và thư ký cho các trợ lý biện lý quận đã “chặn ông ta lại,” tức là họ tiếp nhận những rủi ro của ông ta và trả giá cho những thiệt hại mà ông ta đã gây ra. Nhưng chịu thiệt hại nặng nề nhất là các thị trường tự do, vì công chúng, vốn có ác cảm với giới tài chính, đã chuyển sang đánh đồng thị trường tự do với các hình thức tham nhũng và thiên vị bậc cao, trong khi điều ngược lại mới đúng: chính phủ, chứ không phải thị trường, đã khiến cho những chuyện như thế

trở nên khả thi bằng các cơ chế giải cứu. Và vấn đề không chỉ là chuyện giải cứu: nhìn chung, sự can thiệp của chính phủ thường sẽ loại bỏ yếu tố da thịt trong cuộc chơi.

Tin tốt là bất chấp những nỗ lực của chính quyền Obama đồng lõa, muốn bảo vệ cuộc chơi và những ông chủ ngân hàng chỉ nhăm nhe trục lợi[28], việc chấp nhận rủi ro bắt đầu chuyển hướng sang các cấu trúc nhỏ và độc lập gọi là các quỹ phòng hộ[29]. Sở dĩ sự dịch chuyển này diễn ra phần lớn là do hệ thống này đã bị quan liêu hóa quá mức, khi mà những kẻ sắp xếp giấy tờ (tức những người cho rằng công việc chủ yếu là liên quan đến việc sắp xếp giấy tờ) chất chồng hàng mớ quy định lên lưng các ngân hàng – nhưng không hiểu sao, trong hàng nghìn trang tài liệu ghi các quy định pháp lý bổ sung, họ vẫn tránh được việc cân nhắc đến da thịt trong cuộc chơi. Ngược lại, đối với các quỹ phòng hộ phân quyền, chủ sở hữu kiêm nhà quản lý có ít nhất là nửa số tài sản ròng của họ trong quỹ, như vậy họ chịu nhiều rủi ro hơn bất kỳ khách hàng nào của mình, và nếu thuyền chìm thì họ cũng sẽ chìm theo.

CÁC HỆ THỐNG HỌC TẬP BẰNG CÁCH LOẠI BỎ

Nếu bạn muốn nhấn mạnh đến một phần duy nhất trong cuốn sách này, thì đây chính là phần đó. Cuốn sách này xoay quanh những người thích can thiệp, bởi nó cho thấy việc không có da thịt trong cuộc chơi sẽ có những hiệu ứng về mặt đạo đức cũng như về mặt nhận thức luận (tức là liên quan đến kiến thức) ra sao. Chúng ta đã thấy rằng những người thích can thiệp không hề học hỏi bởi vì họ không phải là nạn nhân của những sai lầm do chính họ gây nên, và, như điều được ngụ ý qua thành ngữ pathemata mathemata đã nhắc đến ở phần trước:

Cơ chế đùn đẩy rủi ro cũng gây cản trở cho quá trình học hỏi.

Một cách thực tế hơn:

Bạn không thể thuyết phục hoàn toàn được một người rằng anh ta đã sai; chỉ hiện thực mới làm được điều đó.

Thực ra, nói một cách chính xác hơn, hiện thực không quan tâm đến lý lẽ đúng sai: sự tồn tại mới là điều quan trọng.

Bởi lẽ:

Kỷ nguyên hiện đại chịu một lời nguyền là thế giới ngày càng có thêm nhiều người giỏi trình bày, giải thích hơn là hiểu thông suốt vấn đề.

Hoặc là nói giỏi hơn làm.

Như vậy, học hỏi không phải là những gì chúng ta vẫn dạy cho các tù nhân trong những nhà tù kiên cố gọi là trường học. Trong thế giới sinh học, kiến thức học hỏi được, thông qua bộ lọc là quá trình chọn lọc trải qua nhiều thế hệ, được đưa vào ở cấp độ tế bào – tôi nhấn mạnh, da thịt trong cuộc chơi thiên về gạn lọc hơn là ngăn cản. Sự tiến hóa chỉ có thể xảy ra khi tồn tại rủi ro tuyệt chủng. Hơn nữa,

Không có sự tiến hóa nào không có da thịt trong cuộc chơi.

Luận điểm cuối cùng khá rõ ràng, nhưng tôi vẫn thấy những nhà hàn lâm không có da thịt trong cuộc chơi đứng ra biện luận cho sự tiến hóa nhưng lại bác bỏ da thịt trong cuộc chơi và việc chia sẻ rủi ro. Họ bác bỏ quan điểm về bản thiết kế do một đấng toàn năng thấu suốt mọi sự tạo ra, nhưng đồng thời lại muốn áp đặt bản thiết kế của con người như thể họ biết hết tất cả mọi hậu quả. Nhìn chung, càng tôn sùng nhà nước thiêng liêng (hay tương đương với đó là các đại tập đoàn), người ta càng ghét bỏ da thịt trong cuộc chơi. Càng tin tưởng vào khả năng dự đoán của mình, người ta càng ghét bỏ da thịt trong cuộc chơi. Càng mặc com-lê và đeo cà-vạt, người ta càng căm ghét da thịt trong cuộc chơi.

Quay trở lại với những kẻ thích can thiệp, chúng ta thấy rằng con người không học hỏi được nhiều từ sai lầm của mình và của người khác; thay vào đó, hệ thống mới là đối tượng học hỏi bằng cách lựa chọn những người ít có khả năng mắc phải một nhóm sai lầm nào đó và loại bỏ những người khác.

Các hệ thống học hỏi bằng cách loại bỏ các thành phần, via negativa.[30]

Như chúng ta đã đề cập, nhiều phi công kém cỏi hiện đang nằm dưới đáy biển Đại Tây Dương, nhiều tài xế liều lĩnh và non tay đang nằm trong những nghĩa trang lặng lẽ, lối vào được tô điểm bằng những hàng cây. Giao thông không trở nên an toàn hơn vì con người học hỏi được từ những sai lầm, mà bởi vì hệ thống đã làm điều đó. Kinh nghiệm của hệ thống khác với kinh nghiệm của cá nhân; nó được xây dựng trên nền tảng là sự gạn lọc.

Tóm lược tạm thời như sau:

Da thịt trong cuộc chơi kiểm soát sự ngạo mạn của con người.

Bây giờ, chúng ta hãy đi sâu hơn với phần thứ hai của chương mở đầu, và bàn đến khái niệm đối xứng.

Mở đầu - Phần hai
KHÁI LƯỢC VỀ ĐỐI XỨNG

Siêu-siêu chuyên gia đánh giá siêu-chuyên gia – Mại dâm, phi mại dâm và nghiệp dư – Người Pháp có chuyện kỳ quặc với Hammurabi[31] – Dumas luôn luôn là một ngoại lệ

I. TỪ HAMMURABI ĐẾN KANT

Trước khi diễn ra quá trình tri thức hóa cuộc sống gần đây, sự đối xứng theo tinh thần da thịt trong cuộc chơi vẫn luôn được ngầm coi là nguyên tắc nền tảng cho các xã hội có tổ chức, hay thậm chí là cho bất cứ hình thái đời sống tập thể nào, trong đó một cá nhân tiếp xúc hoặc tương tác với những cá nhân khác nhiều hơn một lần. Nguyên tắc này phải có từ trước cả khi loài người ổn định cuộc sống, bởi vì nó đã tồn tại phổ biến trong một hình thái hết sức phức tạp và vi tế trong thế giới loài vật. Nói cách khác, nó phải tồn tại, nếu không sự sống sẽ bị tuyệt diệt – sự đùn đẩy rủi ro sẽ làm nổ tung các hệ thống. Khái niệm về luật pháp, thần thánh hay các phạm trù khác, đều xoay quanh việc khắc phục những sự mất cân bằng và bất đối xứng như vậy.

Chúng ta hãy thực hiện một cuộc du hành nhanh trên con đường từ Hammurabi đến Kant, theo đó nguyên tắc này được hoàn thiện dần cùng với sự phát triển của đời sống văn minh.

Hammurabi ở Paris

Khoảng 3.800 năm trước, Bộ luật Hammurabi được khắc trên một phiến đá bazan đặt ở quảng trường trung tâm tại Babylon để những người biết chữ có thể đọc được, hay đúng hơn là để họ đọc cho những người không biết chữ. Bộ luật này bao gồm 282 điều luật và được coi là bộ luật cổ xưa nhất còn tồn tại. Chủ đề xuyên suốt của nó là thiết lập sự đối xứng giữa mọi người trong một giao dịch sao

cho không ai có thể đùn đẩy rủi ro đuôi[32] tiềm ẩn, hay rủi ro theo phong cách Bob Rubin. Đúng vậy, giao dịch Bob Rubin đã có 3.800 năm tuổi đời, ngang ngửa với sự tồn tại của nền văn minh, và những nguyên tắc chống lại nó cũng có cùng số tuổi đời như vậy.

Đuôi là gì? Tạm thời, hãy coi đó là một sự kiện cực đoan nhưng có tần suất xảy ra thấp. Nó được gọi là "đuôi" bởi vì trong các bản vẽ biểu diễn tần suất hình chuông, nó nằm ở điểm tận cùng bên trái hoặc bên phải (tức là có tần suất xảy ra thấp), và vì một số lý do nào đó vượt quá sự hiểu biết của tôi, người ta bắt đầu gọi nó là "đuôi" và tên gọi này tồn tại đến bây giờ.

Điều luật được biết đến nhiều nhất của Hammurabi là: "Nếu một người thợ xây xây một ngôi nhà và ngôi nhà đó sụp đổ khiến chủ nhà chết, thì người thợ xây sẽ bị xử tử."

Bởi lẽ, cũng giống như đối với các nhà giao dịch tài chính, nơi tốt nhất để che giấu rủi ro là "trong các góc nhà," là lấp liếm rủi ro xảy ra các sự kiện hiếm gặp mà chỉ kiến trúc sư (hoặc nhà giao dịch) mới phát hiện được – ý tưởng ở đây là khi mọi sự vỡ lở, thì chuyện đã xảy ra lâu rồi và họ cũng đã ở một nơi xa lắm rồi. Khi tôi mới ra trường, một quản lý ngân hàng người Anh, với khuôn mặt đỏ gay vì hơi men, đã vồn vã cho tôi một lời khuyên như thế này về công việc: "Tôi chỉ cho vay những khoản dài hạn. Tới kỳ đáo hạn thì tôi đã đi xa rồi. Chỉ có thể liên lạc với tôi từ xa mà thôi." Vị này làm việc cho các ngân hàng quốc tế và sống nhờ vào việc vận dụng mánh khóe trên: cứ sau 5 năm, ông ta lại chuyển sang sống ở quốc gia khác, và, theo tôi còn nhớ được thì cứ sau 10 năm ông ta lại lấy vợ mới, và sau 12 năm thì thay đổi ngân hàng làm việc. Nhưng ông ta không cần phải cao chạy xa bay làm gì, bởi lẽ tính cho đến gần đây, mỗi khi có sự cố lớn nào xảy ra, không có ai đứng ra đòi lại những khoản tiền thưởng hậu hĩnh mà các lãnh đạo ngân hàng đã nhận được. Và, không có gì đáng ngạc nhiên, chính người Thụy Sỹ đã đứng ra đòi lại những khoản tiền đó, vào năm 2008.

Câu thành ngữ nổi tiếng lex talionis, "lấy một mắt đền một mắt," bắt nguồn từ Bộ luật Hammurabi. Đó là hình ảnh ẩn dụ, không phải

được hiểu theo nghĩa đen: bạn không nhất thiết phải lấy mắt của kẻ phạm tội – do vậy, nếu xét kỹ ta sẽ thấy bộ luật này linh hoạt hơn rất nhiều so với hình dung ban đầu. Trong một mục bàn luận nổi tiếng trong Kinh Talmud[33] (phần Bava Kamma), một giáo sĩ lập luận rằng nếu làm đúng theo câu chữ, thì khi một kẻ chột mắt làm mù hai mắt của một người bình thường, hắn chỉ phải chịu một nửa sự trừng phạt, còn nếu kẻ phạm tội là người mù thì hắn sẽ không phải chịu sự trừng phạt nào. Hoặc nếu một người nhỏ bé giết chết một vị anh hùng thì sao? Tương tự, không cần phải chặt chân vị bác sĩ bất cẩn đã cưa nhầm chân cho bệnh nhân: hệ thống xử lý các hành vi dân sự sai trái vận hành thông qua các tòa án thay vì qua các quy định pháp lý (cảm ơn những nỗ lực của Raph Nader[34]) sẽ đặt ra một số hình phạt, đủ để bảo vệ người tiêu dùng và công dân trước các tổ chức quyền lực. Rõ ràng, hệ thống luật pháp có thể mang đến một số điều khó chịu (đặc biệt là với các sai phạm dân sự) và trong lòng nó cũng tồn tại nhóm những kẻ trục lợi, nhưng việc ta thán về giới luật sư vẫn tốt hơn nhiều so với việc vắng bóng họ.

Gần hơn, một số nhà kinh tế học đã và đang tìm cách chỉ trích tôi khi tôi đưa ra gợi ý trái ngược với những biện pháp bảo hộ phá sản được ban hành ở thời hiện đại; một số người còn kết tội rằng tôi định đưa máy chém trở lại với các vị lãnh đạo ngân hàng. Tôi không có hàm ý đó theo nghĩa đen: vấn đề chỉ là áp đặt một số hình phạt, vừa đủ để nghề của Bob Rubin trở nên bớt hấp dẫn hơn, đồng thời nhằm bảo vệ công chúng.

Vì một số nguyên do nào đó mà tôi không biết, một trong những điều lạ lùng chỉ có thể tìm thấy ở nước Pháp – Bộ luật Hammurabi khắc trên phiến đá bazan màu xám đen – hiện đang nằm trong Bảo tàng Louvre, Paris. Và người Pháp, vốn vẫn tường tận về rất nhiều thứ mà chúng ta mù mờ, dường như lại không hay biết gì về phiến đá nọ; có vẻ chỉ có những du khách Hàn Quốc với những cây gậy chụp ảnh tự sướng là từng nghe nói đến nơi này.

Trong lần gần cuối đến đây, tình cờ tôi lại diễn thuyết cho các chuyên gia tài chính Pháp về những ý tưởng của cuốn sách này và khái niệm da thịt trong cuộc chơi tại một phòng hội nghị ở bảo tàng

này. Tôi phát biểu ngay sau người tuy có diện mạo (và tính cách) khá tương đồng với những nhân vật được khắc họa trong những bức tượng vùng Lưỡng Hà xa xưa nhưng lại là một điển hình cho sự vắng mặt của da thịt trong cuộc chơi: cựu Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ, Ben Bernake. Nhân lúc nói đến chuyện rằng cách đây gần 4.000 năm, loài người chúng ta còn tinh tế hơn với những việc như thế này, và rằng di tích cho thấy điều đó chỉ cách nơi tôi đang phát biểu khoảng 100 mét, tôi đã đố khán giả đoán xem tôi đang nói đến cái gì. Và tôi không khỏi thất vọng khi không một ai trong phòng biết, dù rằng giới tài chính Pháp vẫn nổi tiếng vì có nền văn hóa cao. Không một ai biết đến điều gì khác về Hammurabi ngoại trừ rằng ông là một nhân vật nào đó có can dự vào cuộc chơi địa chính trị vùng Lưỡng Hà, cũng không ai nghi ngờ mối liên hệ của ông với da thịt trong cuộc chơi và trách nhiệm của các lãnh đạo ngân hàng.

Bảng 1 trình bày sự phát triển của các nguyên tắc đối xứng từ thời Hammurabi trở về sau. Chúng ta hãy cùng tham khảo.

BẢNG 1: QUÁ TRÌNH TIẾN HÓA CỦA SỰ ĐỐI XỨNG VỀ ĐẠO ĐỨC[35]

(Nguồn: Taleb và Sandis, 2016)

HAMMURABI/ LEX TALIONNIS	LUẬT SỐ 15 VỀ THẦN THÁNH VÀ CÔNG LÝ	NGUYÊN TẮC BẠC	NGUYÊN TẮC VÀNG	CÔNG THỨC QUY LUẬT PHỔ QUÁT
"Lấy một mắt đền một mắt, lấy một răng đền một răng" (Bộ luật Hammurabi, Sách Xuất hành 21.24)	"Yêu người hàng xóm như yêu chính bản thân con" (Sách Levi 19.18)	"Đừng làm với người khác điều mà bạn không muốn người khác làm với mình" (Isocrates[1] và Hillel[2])	"Hãy làm với người khác điều mà con mong muốn họ sẽ làm với con" (Sách Matthew 7.12)	"Hãy chỉ hành động theo phương châm mà qua đó bạn đồng thời muốn nó trở thành một quy luật phổ quát" (Kant 1785 4:421)

Bạc đánh bại vàng

Chúng ta sẽ đi nhanh qua các nguyên tắc được nêu ở phía bên phải cột ghi điều luật Hammurabi của bảng trên. Nguyên tắc trong sách Levi là một phiên bản ngọt ngào của điều luật Hammurabi. Nguyên tắc Vàng muốn bạn đối xử với người khác như cách bạn muốn người khác đối xử với mình. Nguyên tắc Bạc hiệu quả hơn thì cho

rằng Đừng đối xử với người khác như cách mà bạn không muốn họ đối xử với mình. Hiệu quả hơn ư? Hơn như thế nào? Tại sao Nguyên tắc Bạc lại hiệu quả hơn?

Đầu tiên, nó khuyên bạn hãy để ý đến việc của mình và đừng quyết định cái gì là "tốt" cho người khác. Chúng ta biết về những điều xấu rõ hơn là về những điều tốt. Có thể coi Nguyên tắc Bạc là Nguyên tắc Vàng Phủ định, và như anh thợ cắt tóc người Calabria[36] (và nói tiếng Calabria) cứ ba tuần lại chứng minh cho tôi thấy rằng, via negativa (hành động bằng cách loại bỏ) thì hiệu quả và ít mắc lỗi hơn via positiva (hành động bằng cách thêm vào[37]).

Bây giờ, chúng ta hãy nói đôi điều về "người khác" trong cụm từ đối xử với người khác. Từ "bạn" ở đây có thể là số ít hay số nhiều, vì thế nó có thể chỉ một cá nhân, một đội bóng chày, hay Hiệp hội Thợ Cắt tóc Nói tiếng Calabria ở Đông Bắc Mỹ. Điều này cũng đúng với từ "người khác." Ý tưởng ở đây là fractal[38], xét theo nghĩa nó có thể áp dụng ở mọi quy mô: con người, bộ tộc, xã hội, các nhóm xã hội, quốc gia,… – giả định rằng mỗi nhóm ở đây là một đơn vị độc lập riêng rẽ và có thể tương tác với các nhóm tương tự khác như vậy. Nếu như các cá nhân nên đối xử với nhau theo cách mà họ muốn được đối xử (hoặc tránh bị đối xử không tốt), thì tương tự, các gia đình – trên cương vị các đơn vị riêng lẻ – cũng nên đối xử với các gia đình khác theo cách đó. Và các quốc gia cũng nên như vậy – đây là điều khiến cho những người thích can thiệp ở phần Mở đầu 1 càng thêm phần khó ưa. Bởi lẽ, Isocrates, nhà hùng biện thông thái của thành Athens, đã sớm cảnh báo chúng ta từ thế kỷ thứ 5 TCN rằng các quốc gia nên đối xử với nhau theo Nguyên tắc Bạc. Ông viết:

"Hãy đối xử với các nhà nước yếu hơn theo cách mà bạn cho là hợp lý khi các nhà nước mạnh hơn đối xử với bạn."

Không ai thể hiện khái niệm đối xứng tốt hơn Isocrates, một người đã sống hơn một thế kỷ và tới những năm 90 tuổi vẫn còn có những đóng góp to lớn. Ông còn đưa ra một phiên bản năng động hiếm hoi của Nguyên tắc Vàng: "Hãy cư xử với bố mẹ bạn theo cách mà bạn

muốn con cái bạn đối xử với chính bạn.” Mãi sau này, huấn luyện viên bóng chày vĩ đại Yogi Berra[39] mới đưa ra một nguyên tắc năng động tương tự cho các mối quan hệ đối xứng: “Tôi đến dự đám ma của người khác để người khác cũng đến dự đám ma của tôi.”

Tất nhiên, hướng ngược lại có vẻ hiệu quả hơn: hãy đối xử với con cái bạn theo cách mà bạn từng ước bố mẹ bạn đối xử với bạn.[40]

Lý do ra đời Tu chính án I của Hiến pháp Mỹ là nhằm thiết lập một sự đối xứng theo tinh thần của Nguyên tắc Bạc: bạn có thể thực hiện quyền tự do tôn giáo của bạn nếu bạn để tôi tự do thực hành tôn giáo của tôi; bạn có quyền phản đối tôi miễn là tôi cũng có quyền phản đối bạn. Trên thực tế, không tồn tại nền dân chủ khi không có sự đối xứng vô điều kiện như vậy trong các quyền được thể hiện bản thân, và mối đe dọa đáng sợ nhất là hiệu ứng dốc trơn[41] trong những nỗ lực nhằm hạn chế quyền ngôn luận dựa trên cơ sở lập luận rằng một số hoạt động ngôn luận có thể làm tổn thương đến tâm tư tình cảm của người khác. Những sự hạn chế đó không nhất thiết phải xuất phát từ bản thân chính quyền, mà đến từ một nền văn hóa đồng nhất về mặt nhận thức được thiết lập bởi lực lượng cảnh sát tư tưởng[42] hoạt động tích cực thái quá trong giới truyền thông và đời sống văn hóa.

HÃY QUÊN CHỦ NGHĨA PHỔ QUÁT[43] ĐI

Khi áp dụng tính đối xứng vào các mối quan hệ giữa cá nhân và tập thể, chúng ta có được đức hạnh, đức hạnh cổ điển, mà bây giờ được gọi là “đức hạnh luận.”[44] Nhưng sẽ có bước tiếp theo: cột cuối cùng phía bên phải ở Bảng 1 là mệnh lệnh tuyệt đối của Kant, tôi tóm tắt lại như sau: Hãy hành xử như thể hành động của bạn có thể được phổ biến thành cách hành xử của mọi người ở mọi nơi, trong mọi điều kiện. Nguyên văn mệnh lệnh thì khó hiểu hơn: “Hãy chỉ hành động theo phương châm mà qua đó bạn đồng thời muốn nó trở thành một quy luật phổ quát” – đây được gọi là công thức thứ nhất. Và công thức thứ hai là, “Hãy hành động sao cho cách bạn đối xử với nhân loại, dù là xuất phát từ cương vị của chính bạn hay đại diện cho bất kỳ người nào khác, không bao giờ chỉ đơn thuần là một

phương tiện để đạt tới một mục đích, mà luôn luôn và đồng thời là một mục đích.”

Hãy quên công thức đi. Hãy quên Kant đi bởi công thức đó phức tạp quá, mà những thứ phức tạp thì thường có vấn đề. Như vậy, chúng ta sẽ bỏ qua lối tiếp cận đầy quyết liệt của Kant vì một lý do chính:

Hành vi phổ quát trên giấy tờ là lý tưởng, nhưng trong thực tế là thảm họa.

Tại sao? Như sẽ còn bàn đến nhiều trong cuốn sách này, chúng ta là loài động vật cục bộ và thực dụng, nhạy cảm với quy mô. Cái nhỏ không phải là cái lớn; cái hữu hình không phải là cái trừu tượng; cảm xúc không phải là lý trí. Nếu như ở phần trước chúng ta đã lập luận rằng vi mô hoạt động hiệu quả hơn vĩ mô, thì tương tự, tốt nhất là nên tránh nói một cách chung chung khi chào người trông garage. Chúng ta nên tập trung vào môi trường hiện tại; chúng ta cần những nguyên tắc đơn giản nhưng thiết thực. Tệ hại hơn: cái chung và cái trừu tượng lại thường thu hút những kẻ tâm thần luôn tự coi mình là đúng, như những kẻ thích can thiệp ở Phần 1 của chương Mở đầu.

Nói cách khác, Kant không hề nắm được khái niệm về quy mô – ấy thế nhưng rất nhiều người trong chúng ta hiện đang là nạn nhân của chủ nghĩa phổ quát kiểu Kant. (Như chúng ta đã thấy, thế giới hiện đại ưa chuộng cái trừu tượng hơn là cái cụ thể; những chiến binh đấu tranh cho công lý xã hội bấy lâu nay vẫn bị kết tội là “đối xử với con người như những mục phân loại thay vì trên cương vị các cá nhân.”) Trước nhà tư tưởng chính trị vĩ đại Elinor Ostrom[45] (chúng ta sẽ nói về bà một chút trong Chương 1), rất ít người ngoài lĩnh vực tôn giáo hiểu được khái niệm về quy mô.

Thực ra, thông điệp sâu xa của cuốn sách này là mối nguy hại của chủ nghĩa phổ quát khi nó được đẩy đi quá xa – hòa trộn cái vi mô và cái vĩ mô. Tương tự, ý tưởng chính trong cuốn Thiên nga Đen là sự Plato hóa[46], tức là hành động bỏ qua những yếu tố trung tâm nhưng bị ẩn giấu của một sự việc trong quá trình chuyển hóa nó sang thành một khái niệm trừu tượng, sau đó tạo ra sự sụp đổ.

II. TỪ KANT ĐẾN TONY BÉO

Bây giờ, ta hãy di chuyển đến thời điểm hiện tại với mật độ giao dịch dày đặc. Ở New Jersey, sự đối xứng, theo cách nói của Tony Béo, có thể chỉ đơn giản là đừng đưa rác rưởi, đừng nhận rác rưởi. Cách tiếp cận thiết thực hơn của anh ta là:

Hãy bắt đầu bằng cách cư xử tốt với tất cả những người mà bạn gặp. Nhưng nếu có người định gây ảnh hưởng tới bạn, thì hãy gây ảnh hưởng lại hắn.

Tony Béo là ai? Đó là một nhân vật tưởng tượng trong bộ Incerto với tác phong, hành vi, những lựa chọn trong tình huống bất định, đặc điểm giao tiếp, lối sống, vòng bụng, và thói quen ăn uống hoàn toàn trái ngược so với các chuyên gia phân tích ở Bộ Ngoại giao của đất nước bạn hay các giảng viên kinh tế học. Bình thường, anh ta là người điềm tĩnh, trừ khi có người chọc tức quá mức. Anh ta làm giàu bằng cách giúp những người mà anh ta gọi chung là "những kẻ ngờ nghệch" tiêu tán gia sản của họ (hay thường gặp hơn là tài sản của các khách hàng của anh ta, bởi những người như Tony Béo thường đánh bạc bằng tiền của người khác).

Tình cờ, sự đối xứng này lại liên quan trực tiếp đến nghề nghiệp của tôi: một nhà giao dịch quyền chọn cổ phiếu. Trong một quyền chọn, căn cứ trên hợp đồng, một người (người mua quyền chọn đó) có sự gia tăng về lợi nhuận (lợi nhuận tương lai), còn người kia (người bán quyền chọn) lại chấp nhận thiệt hại (những thua lỗ trong tương lai) với một mức giá đã được thỏa thuận trước. Điều này cũng giống như hợp đồng bảo hiểm, trong đó rủi ro được chuyển nhượng với một mức phí. Bất kỳ sự xáo trộn lớn nào xảy ra đối với sự đối xứng như thế này –với việc chuyển nhượng trách nhiệm – sẽ đều dẫn tới một sự phát nổ, như chúng ta đã chứng kiến với cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008.

Sự đối xứng này cũng liên quan đến sự phân bố các lợi ích trong một giao dịch. Chúng ta hãy xem lại các lập luận trước: nếu như lợi ích của các nhà lãnh đạo ngân hàng chảy vào túi họ, trong khi những thua lỗ của họ bằng cách nào đó lại được chuyển giao cho xã

hội (các chuyên gia ngữ pháp Tây Ban Nha, các trợ giảng,…), thì sẽ xuất hiện một vấn đề cơ bản, theo đó những rủi ro tiềm ẩn sẽ liên tục gia tăng cho tới cú phát nổ cuối cùng. Tuy các quy định pháp lý có vẻ là một giải pháp trên giấy tờ, nhưng có chăng, chúng chỉ làm trầm trọng thêm vấn đề bởi chúng vẽ đường cho việc che giấu rủi ro.

Điều đó đưa chúng ta đến với cái gọi là vấn đề người đại diện.

Kẻ lừa đảo, kẻ ngốc, hay cả hai

Dưới đây là một sự mở rộng thực tế của Nguyên tắc Bạc (xin nhắc lại, nội dung của nguyên tắc đó là, Đừng làm với người khác điều mà bạn không muốn người khác làm với mình):

Đừng nghe theo lời khuyên của những người bán lời khuyên để kiếm sống, trừ khi có hình phạt cho những lời khuyên của họ.

Hãy nhớ lại phần bàn luận trước về việc tại sao câu nói “tôi tin anh” lại bao gồm cả hai phạm trù đạo đức và kiến thức. Trong các vấn đề liên quan đến sự bất định, luôn luôn tồn tại yếu tố kẻ ngốc của sự ngẫu nhiên và kẻ lừa đảo của sự ngẫu nhiên; một bên thiếu hiểu biết, còn một bên có động cơ méo mó. Một bên – tức kẻ ngốc – chấp nhận những rủi ro mà hắn không hiểu rõ, tưởng nhầm sự may mắn đã gặp trước đây là do tài năng của mình; một bên – tức kẻ lừa đảo – đùn đẩy rủi ro sang người khác. Khi nói về da thịt trong cuộc chơi, các nhà kinh tế học chỉ quan tâm đến loại người thứ hai.

Chúng ta hãy cùng bàn đến khái niệm về người đại diện, vốn được các hãng bảo hiểm nghiên cứu kỹ lưỡng và hiểu rõ. Nói một cách đơn giản, bạn hiểu về tình hình sức khỏe của mình rõ hơn bất kỳ hãng bảo hiểm nào. Như vậy, khi phát hiện mình mắc bệnh, bạn có động cơ để mua bảo hiểm trước khi có người biết về chuyện đó. Nhận bảo hiểm khi bạn cần đến nó, chứ không phải khi bạn đang khỏe mạnh – điều đó đồng nghĩa với việc bạn khiến hệ thống bảo hiểm đó phải bỏ ra nhiều chi phí hơn so với những gì bạn đóng góp vào, từ đó khiến gia tăng phí bảo hiểm đối với những người vô tội (một lần nữa, bao gồm các chuyên gia ngữ pháp Tây Ban Nha). Các

hãng bảo hiểm có các bộ lọc như mức khấu trừ cao và các phương pháp khác để loại bỏ những sự bất cân đối này.

Vấn đề người đại diện (hay vấn đề người ủy nhiệm-người đại diện) còn được thể hiện qua sự phân bố không đồng đều các lợi ích trong một giao dịch: trong giao dịch chỉ diễn ra một lần duy nhất, lợi ích của người bán không có sự tương đồng với lợi ích của bạn — và vì thế họ có thể giấu giếm bạn điều gì đó.

Nhưng việc ngăn chặn thôi chưa đủ: những kẻ ngốc là có thật. Một số người không ý thức được lợi ích của chính họ – như những người nghiện ma túy, người nghiện công việc, người bị mắc kẹt trong một mối quan hệ tệ hại, người ủng hộ chính quyền cồng kềnh, giới báo chí, người phê bình sách, hay những nhà cầm quyền đáng kính, tất cả họ đều vì một số lý do bí ẩn nào đó mà hành động ngược lại với lợi ích của chính mình. Vì vậy mà tồn tại một trường hợp khác, trong đó các cơ chế gạn lọc phát huy được vai trò của mình: những kẻ ngốc của sự ngẫu nhiên được hiện thực loại bỏ để họ không còn làm hại đến người khác nữa. Xin nhắc lại, nền tảng của sự tiến hóa là các hệ thống trở nên thông minh hơn qua cơ chế loại trừ.

Có một điểm nữa: có thể chúng ta không biết trước liệu một hành động có phải là ngu ngốc hay không – nhưng hiện thực thì biết.

Sự mù mờ về quan hệ nhân quả và sở thích bộc lộ[47]

Bây giờ, chúng ta hãy đưa mặt nhận thức luận của da thịt trong cuộc chơi lên một mức độ cao hơn. Da thịt trong cuộc chơi xoay quanh thế giới thực, chứ không quan tâm đến bề ngoài. Theo phương châm của Tony Béo thì:

Bạn không muốn giành chiến thắng trong một cuộc tranh luận. Bạn muốn giành chiến thắng.

Thực ra, bạn cần phải đạt được bất kỳ điều gì mà bạn muốn theo đuổi: tiền bạc, đất đai, thiện cảm của chuyên gia ngữ pháp, hay một

chiếc xe mui trần (màu hồng). Bởi lẽ việc chỉ chú trọng vào ngôn từ sẽ đặt người ta vào một sườn dốc nguy hiểm, vì

Chúng ta giỏi làm hơn là thấu hiểu.

Có sự khác biệt giữa một kẻ thùng rỗng kêu to với một người có kỹ năng thực sự trong xã hội, chẳng hạn sự khác biệt giữa một "khoa học gia" chính trị ba hoa về những thứ vĩ mô với một người thợ sửa ống nước, hay giữa một phóng viên với một thành viên chính thức của băng đảng mafia. Người hành động chiến thắng bằng việc làm, không phải bằng cách thuyết phục. Bản thân toàn bộ nhiều lĩnh vực (ví dụ, lĩnh vực kinh tế học và các ngành khoa học xã hội khác) trở thành những chiếc thùng rỗng kêu to bởi không có da thịt trong cuộc chơi để kết nối họ với hiện thực (trong khi những người trong cuộc vẫn còn mải tranh cãi nhau về khái niệm "khoa học"). Chương 9 sẽ cho thấy các lĩnh vực này đã phát triển các nghi lễ tỉ mỉ, danh hiệu, nghi thức, và thủ tục như thế nào để che giấu sự bất cập này.

Có thể trong đầu bạn không biết mình đang đi đâu, nhưng bạn biết điều đó bằng cách hành động.

Ngay cả lĩnh vực kinh tế học cũng được xây dựng dựa trên khái niệm "sở thích bộc lộ." Những gì mà con người "nghĩ" là không quan trọng – hãy tránh xa lĩnh vực tâm lý học ủy mị và tự biên tự diễn. Những lời "giải thích" của con người cho việc họ đã làm chỉ đơn thuần là từ ngữ, là những câu chuyện họ tự kể với mình, và đó không phải là công việc của khoa học chân chính. Ngược lại, việc họ làm là cái hữu hình và có thể đo lường được, và đó mới là điểm chúng ta nên tập trung vào. Tiên đề này – thậm chí có lẽ phải gọi đây là nguyên tắc – rất hiệu quả nhưng lại ít được các nhà nghiên cứu tuân theo. Sở thích bộc lộ được những người đã đính hôn hiểu rõ nhất: một chiếc nhẫn kim cương, đặc biệt khi nó là nỗ lực lớn đối với người mua, là một sự cam kết có tính thuyết phục hơn rất nhiều (và khó rút lại hơn nhiều) so với một lời hứa miệng.

Về việc dự đoán, hãy quên nó đi:

Dự đoán (bằng từ ngữ) không liên quan đến sự suy đoán (bằng hành động).

Cá nhân tôi biết những nhà dự báo tệ hại nhưng giàu có và cả những nhà dự báo "giỏi" nhưng nghèo. Bởi lẽ, điều quan trọng trong cuộc sống không phải là bạn đoán "đúng" bao nhiêu lần, mà là bạn kiếm được bao nhiêu tiền khi bạn đoán đúng. Đoán sai khi không phải tốn kém gì thì không quan trọng – tương tự như các cơ chế thử-và-sai trong nghiên cứu.

Những sự tiếp xúc với đời sống thực, bên ngoài các trò chơi, luôn luôn rất phức tạp, không thể đơn giản hóa lại thành một "sự kiện" gọn ghẽ để mô tả bằng ngôn từ. Các kết quả trong đời thực không giống với kết quả của một trận bóng chày để mà làm gọn xuống thành sự thắng thua bằng tỉ số. Nhiều sự tiếp xúc mang tính phi tuyến cao: bạn có thể có lợi ích khi trời mưa, nhưng lại không có lợi khi gặp lũ. Phần này đã được bàn kỹ hơn trong các công trình chuyên môn của tôi. Còn ở đây, ta hãy tạm hiểu rằng việc dự báo, đặc biệt là khi nó được thực hiện với "khoa học," thường là cái phao cứu hộ cuối cùng của những kẻ thùng rỗng kêu to, và hiện tượng này đã kéo dài từ thuở hồng hoang đến giờ.

Ngoài ra, trong toán học có cái gọi là bài toán ngược có thể – và chỉ có thể – giải quyết bằng da thịt trong cuộc chơi. Tôi xin giải thích đơn giản về bài toán này như sau: việc phân tích ngược luôn khó hơn phân tích xuôi; chúng ta nhìn thấy kết quả của các lực lượng tiến hóa[48] nhưng không thể tái tạo chúng do tính mù mờ về quan hệ nhân quả của chúng. Với những tiến trình như vậy, chúng ta chỉ có thể tiến hành theo chiều xuôi. Bản thân sự vận hành của Thời Gian (viết hoa) và đặc tính bất khả đảo ngược của nó đòi hỏi sự gạn lọc từ da thịt trong cuộc chơi.

Da thịt trong cuộc chơi giúp giải quyết vấn đề Thiên nga Đen và các vấn đề khác liên quan đến sự bất định ở cả mức độ cá nhân và tập thể: những gì tồn tại được đã chứng tỏ sự bền vững của chúng trước các sự kiện Thiên nga Đen và việc loại bỏ da thịt trong cuộc chơi sẽ làm xáo trộn các cơ chế lựa chọn như vậy. Không có da thịt

trong cuộc chơi, chúng ta sẽ không có được Sự thông thái của Thời gian (một hình thức biểu hiện của hiệu ứng Lindy, sẽ có riêng một chương cho chủ đề này; Sự thông thái của Thời gian nghĩa là 1) thời gian sẽ loại bỏ những gì mong manh và giữ lại những gì bền vững, và 2) tuổi thọ của những gì không mong manh sẽ kéo dài thêm theo thời gian). Các ý tưởng gián tiếp có da thịt trong cuộc chơi, và các cộng đồng có những ý tưởng đó cũng vậy.

Xét từ khía cạnh đó – sự mù mờ về quan hệ nhân quả và sự bộc lộ sở thích – Sự thông thái của Thời gian,dưới ảnh hưởng của da thịt trong cuộc chơi, thậm chí còn giúp định nghĩa về lý trí – và đây là định nghĩa duy nhất về lý trí mà tôi thấy không bị sụp đổ dưới sự soi xét tỉ mỉ của logic. Một thông lệ có thể là phi lý trí trong mắt của một nhà quan sát có học vấn quá cao và ngây thơ (nhưng đúng giờ) đang làm việc tại Bộ Kế hoạch Pháp, bởi vì con người chúng ta chưa đủ thông minh để hiểu rõ nó – nhưng nó đã phát huy hiệu quả suốt một thời gian dài. Vậy nó có hợp lý không? Chúng ta không có cơ sở để bác bỏ nó. Nhưng chúng ta biết điều gì là phi lý trí một cách hiển nhiên: những gì đe dọa sự tồn tại của tập thể trước tiên, sau đó là cá nhân. Và, từ góc nhìn thống kê, việc chống lại tự nhiên (và ý nghĩa thống kê[49] của nó) là phi lý trí. Bất chấp những ý kiến gây nhiễu được sự hậu thuẫn về mặt tài chính của các công ty sản xuất thuốc trừ sâu và các công ty công nghệ khác, song chưa có một định nghĩa bền vững nào về lý trí ủng hộ rằng việc bác bỏ cái "tự nhiên" là một hành động có lý trí cả; ngược lại mới đúng. Về mặt bản chất, những gì có hiệu quả thì không thể là phi lý trí; gần như tất cả những người liên tục gặp thất bại trong chuyện làm ăn mà tôi biết đều có chung điểm mù này trong tư duy, họ không nhận ra rằng nếu điều gì đó ngớ ngẩn nhưng lại phát huy hiệu quả (và kiếm ra tiền), thì nó không thể là ngớ ngẩn được.

Một hệ thống với các yêu cầu da-thịt-trong-cuộc-chơi duy trì được thông qua nhận thức về sự hy sinh nhằm bảo vệ cho tập thể hay cho các thực thể ở cấp bậc cao hơn và bắt buộc phải tồn tại. "Sự tồn tại là quan trọng, thứ vớ vẩn thì vứt đi." Nói cách khác:

Những gì có lý trí là những gì cho phép tập thể – tức những thực thể phải sống trong một thời gian dài – tồn tại.

Không phải là những thứ được gọi là “có lý trí” trong những cuốn sách hời hợt về tâm lý học hay khoa học xã hội đâu[50]. Xét ở góc độ đó, trái ngược với những gì mà các nhà tâm lý học hay nhà tâm lý học giả cầy thường nói với bạn, việc “đánh giá quá cao” một chút các rủi ro đuôi không phải là hành động phi lý trí theo bất kỳ thang đo nào, vì nhìn chung, đó là một yêu cầu hết sức cần thiết đối với sự tồn tại. Có những rủi ro chúng ta không đủ sức chấp nhận. Và cũng có những rủi ro chúng ta không thể không chấp nhận (mà giới hàn lâm vẫn lảng tránh). Chủ đề này, gọi là “ergodic,” sẽ được trình bày ở Chương 19.

Da thịt trong cuộc chơi, nhưng không phải mọi lúc

Nhìn chung, da thịt trong cuộc chơi là điều cần thiết, nhưng không nên áp dụng nó, cùng với mọi chi tiết của nó, vào tất cả mọi thứ trong tầm mắt của chúng ta, đặc biệt là khi các hậu quả đã được kiểm soát. Có sự khác biệt giữa việc những người thích can thiệp (đã nhắc đến ở chương Mở đầu, Phần I) đưa ra những tuyên bố khiến hàng nghìn người ở nước ngoài thiệt mạng và ý kiến vô hại của một người trong một cuộc đối thoại, hay lời nhận định của một thầy bói nhằm mục đích trị liệu hơn là để hỗ trợ cho quá trình ra quyết định. Thông điệp ở đây là hãy tập trung vào những người có thiên kiến theo nghề nghiệp, tức là họ gây thiệt hại nhưng không phải chịu trách nhiệm cho những thiệt hại đó, nhờ vào chính cấu trúc nghề nghiệp của họ.

Bởi lẽ, người bất đối xứng theo nghề nghiệp là rất hiếm gặp – điều này đúng trong quá khứ, và thậm chí còn đúng trong thời đại ngày nay. Họ gây ra rất nhiều vấn đề, nhưng họ thuộc loại hiếm. Bởi lẽ, hầu hết những người mà bạn gặp trong đời sống thực – thợ làm bánh, thợ sửa giày, thợ sửa ống nước, tài xế taxi, kế toán viên, chuyên viên tư vấn thuế, công nhân vệ sinh, điều dưỡng nha khoa, nhân viên rửa xe (chưa kể đến các chuyên gia ngữ pháp Tây Ban

Nha) – đều phải trả giá cho những sai lầm mà những người bất đối xứng kia gây ra.

III. CHỦ NGHĨA HIỆN ĐẠI

Trong khi nhất trí với những quan điểm khởi thủy, cổ xưa, và kinh điển về công lý, cuốn sách này, vốn cũng dựa trên những luận điểm tương tự về tính đối xứng, đi ngược lại với lối tư duy hiện đại có tuổi đời một thế kỷ rưỡi – ở đây chúng ta sẽ gọi đó là chủ nghĩa duy trí. Chủ nghĩa duy trí là quan điểm cho rằng có thể tách rời hành động ra khỏi kết quả của hành động đó, có thể tách rời lý thuyết khỏi thực tiễn, và luôn có thể khắc phục sự cố cho một hệ thống phức tạp bằng các phương pháp tiếp cận có tuần tự lớp lang, tức là theo trình tự từ trên xuống (rất nghi thức).

Chủ nghĩa duy trí có một người anh em là chủ nghĩa duy khoa học, một lối diễn giải ngây thơ cho rằng khoa học là sự phức tạp thay vì coi khoa học như một quá trình hay một hoạt động hoài nghi. Sử dụng toán học khi không cần thiết không phải là khoa học mà là chủ nghĩa duy khoa học. Thay thế bàn tay đang bình thường của bạn bằng một thiết bị mang tính công nghệ hơn, như bàn tay nhân tạo chẳng hạn, không phải là khoa học hơn. Thay thế các quá trình “tự nhiên,” tức các quá trình cổ xưa, đã tồn tại qua hàng nghìn tỷ các tác nhân gây áp lực đa chiều bằng một thứ gì đó được đăng tải trên những tạp chí được “đồng nghiệp bình duyệt,”[51] vốn có thể không qua được giai đoạn làm lại thí nghiệm[52] hay những phân tích kỹ lưỡng về mặt thống kê thì không phải là khoa học cũng không phải là một cách làm hay. Tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, khoa học đã bị thâu tóm bởi các tay buôn, họ dùng nó để bán sản phẩm (như bơ thực vật hay thực phẩm biến đổi gen), và, mỉa mai thay, hoạt động hoài nghi bây giờ lại được sử dụng để khiến những người hoài nghi im lặng.

Thái độ coi thường đối với thứ chân lý phức tạp một cách nhàm chán, được rút ra từ mớ ngôn từ khoa trương màu mè luôn tồn tại trong suốt chiều dài lịch sử tri thức, nhưng bạn sẽ không dễ thấy điều đó ở những phóng viên khoa học trong vùng hay những giảng

viên đại học: sự hoài nghi ở mức độ cao đòi hỏi sự tự tin nhiều hơn về mặt trí tuệ, sự hiểu biết sâu sắc hơn về ý nghĩa thống kê, và thái độ nghiêm khắc cũng như năng lực trí tuệ ở một tầng cao hơn – hoặc tốt hơn nữa là cả kinh nghiệm bán thảm hay các loại gia vị đặc biệt trong những khu chợ Hồi giáo. Và cuốn sách này sẽ tiếp tục truyền thống lâu đời của việc tìm-hiểu-với-thái-độ-hoài-nghi-cùng-với-các-giải-pháp-thiết-thực – các độc giả của bộ Incerto có lẽ đã quen thuộc với các trường phái hoài nghi (được bàn đến trong Thiên nga Đen), đặc biệt là sự chỉ trích kịch liệt có tuổi đời 22 thế kỷ của Sextus Empricus[53] trong tác phẩm Against the Professors (Chống lại các nhà toán học).

Nguyên tắc then chốt là:

Những người đã nói thì nên làm và chỉ những người làm mới được quyền nói.

Nhưng nguyên tắc này không áp dụng với các lĩnh vực độc lập như toán học, triết học nghiêm khắc, thơ ca, và nghệ thuật, bởi chúng không đưa ra những tuyên bố rõ ràng rằng chúng phù hợp với hiện thực. Như nhà nghiên cứu lý thuyết trò chơi nổi tiếng Ariel Rubinstein từng nói: Bạn cứ đưa ra các giả thiết của bạn hay thực hiện các phép toán, nhưng đừng nói cho những con người trong thế giới thực biết cách vận dụng chúng. Hãy để những người có da thịt trong cuộc chơi lựa chọn những gì mà họ cần.

Chúng ta hãy thực tế hơn về hiệu ứng phụ của chủ nghĩa hiện đại: Khi mọi vật ngày càng có tính công nghệ cao hơn, sự tách biệt giữa nhà sản xuất và người dùng lại càng gia tăng.

Chiếu ánh sáng vào diễn giả như thế nào

Những người diễn thuyết trước một lượng khán giả lớn thường nhận thấy rằng họ – và các diễn giả khác – cảm thấy không thoải mái khi ở trên sân khấu. Phải mất một thập niên tôi mới nghiệm ra lý do là ánh đèn sân khấu rọi thẳng vào mắt sẽ khiến chúng ta mất tập trung. (Trước đây, các buổi thẩm vấn nghi phạm của cảnh sát thường được tiến hành theo cách này: chiếu đèn vào nghi phạm, và

đợi hắn thú tội.) Nhưng trong lúc mải dồn sức vào buổi diễn thuyết, diễn giả không xác định được vấn đề nằm ở đâu, vì vậy họ quy nguyên nhân gây mất tập trung là do phải đứng trên sân khấu. Chuyện này cứ tiếp tục như vậy. Tại sao? Bởi vì những người diễn thuyết trước đám đông khán giả không xử lý vấn đề ánh sáng, còn những kỹ sư chiếu sáng thì lại không diễn thuyết trước đám đông khán giả.

Một ví dụ nhỏ khác cho quá trình từ trên xuống: trong một cuộc đại tu, Metro North, tuyến đường sắt nối liền trung tâm thành phố New York với các vùng ngoại ô phía Bắc nước Mỹ, tiến hành nâng cấp các đoàn tàu hỏa của mình. Và những chiếc tàu trở nên hiện đại, sạch sẽ hơn với những sắc màu tươi sáng hơn, thậm chí còn được trang bị thêm những tiện nghi như ổ cắm điện để hành khách dùng máy tính (nhưng không ai dùng). Nhưng trước đây, ở phía thân tàu có gắn một thanh ngang để hành khách đặt cốc cà phê lên đó, vì khó có thể vừa đọc sách vừa cầm cốc cà phê trên tay. Nhà thiết kế (hẳn chưa bao giờ đi tàu hoặc đã đi tàu nhưng chưa bao giờ đọc sách trong lúc uống cà phê) đã biến tấu để thanh ngang đó nghiêng đi một chút và nghĩ rằng đó là một sự cải tiến về mặt thẩm mỹ, nhưng bây giờ thì hành khách không thể đặt cốc cà phê lên đó được nữa.

Điều này lý giải cho những vấn đề nghiêm trọng hơn trong ngành kiến trúc cảnh quan và kiến trúc: các kiến trúc sư ngày nay chỉ thiết kế để gây ấn tượng với các kiến trúc sư khác, và rốt cuộc những gì chúng ta nhận được là những cấu trúc kỳ quái – không thể làm lại – không đáp ứng được cuộc sống của những người sống trong đó; nhưng việc này lại tốn rất nhiều thời gian và sự mày mò để tìm tòi cái mới. Hoặc giả một chuyên gia nào đó ngồi trong cơ quan quy hoạch đô thị nhưng chưa bao giờ thực sự sống trong cộng đồng sẽ tạo ra những sản phẩm tương tự như cái thanh nghiêng ở trên – và cũng coi đó là một sự cải tiến, chỉ có điều là ở một quy mô lớn hơn rất nhiều mà thôi.

Như tôi sẽ liên tục nhấn mạnh, quá trình chuyên môn hóa mang đến những hiệu ứng phụ, một trong số đó là tách rời lao động với thành

quả của lao động.

Sự đơn giản

Bây giờ, da thịt trong cuộc chơi mang đến sự đơn giản – sự đơn giản đầy quyến rũ của những điều được thực hiện một cách hợp lý. Những người mường tượng ra những giải pháp phức tạp không có động cơ để thực thi các giải pháp được đơn giản hóa. Như chúng ta đã thấy, những hệ thống quan liêu sẽ gia tăng sự phức tạp do có sự can thiệp của những người ủng hộ các cách giải quyết phức tạp bởi vì vị trí nghề nghiệp và những gì họ được đào tạo khuyến khích họ làm điều đó.

Những thứ được thiết kế bởi những người không có da thịt trong cuộc chơi thường có xu hướng gia tăng độ phức tạp (trước khi chúng đi đến sụp đổ).

Những người ở địa vị như vậy hoàn toàn không có lợi ích nào nếu họ đề xuất điều gì đó đơn giản: khi bạn được thưởng vì kiến thức chứ không phải vì kết quả, bạn sẽ phải thể hiện sự phức tạp tinh tế. Những ai từng nộp một bài báo “hàn lâm” cho một tạp chí khoa học đều biết rõ rằng để tăng khả năng bài báo được nhận đăng, họ phải làm sao để nó trở nên phức tạp quá mức cần thiết. Hơn nữa, những vấn đề phát triển phi tuyến tính với những sự phức tạp thừa thãi đó thường sẽ có hiệu ứng phụ. Tệ hơn:

Những người không có da thịt trong cuộc chơi không hiểu được sự đơn giản.

Tôi ngu ngốc khi không có da thịt trong cuộc chơi

Hãy quay lại với khái niệm pathemata mathemata (học hỏi qua nỗi đau) và xem xét phiên bản ngược của nó: học hỏi qua sự phấn khích và niềm vui. Con người có hai bộ não, một bộ hoạt động khi có da thịt trong cuộc chơi, một bộ hoạt động khi không có nó. Da thịt trong cuộc chơi có thể khiến những thứ nhàm chán trở nên bớt nhàm chán hơn. Khi bạn có da thịt trong cuộc chơi, những việc tẻ nhạt như kiểm tra sự an toàn của máy bay, vì có thể bạn sẽ trở

thành một hành khách trên đó, đột nhiên không còn tẻ nhạt nữa. Nếu bạn là nhà đầu tư vào một công ty, thì những việc vô cùng nhàm chán như ngồi đọc từng dòng chú thích chân trang trong một bản báo cáo tài chính (vốn là nơi chứa những thông tin thật) bỗng trở nên không hề nhàm chán chút nào.

Nhưng có một khía cạnh khác còn quan trọng hơn. Nhiều người nghiện ma túy, vốn bình thường trí tuệ chỉ ở mức thấp và sự nhanh nhạy về tư duy chỉ ngang ngửa một bông súp lơ – hay một chuyên gia chính sách ngoại giao – lại có thể nghĩ ra những mánh khóe thiên tài để kiếm được ma túy. Khi vào trại cai nghiện, người ta bảo họ rằng, chỉ cần họ sử dụng nửa phần trí não mà họ đã dùng để kiếm ma túy vào việc kiếm tiền, thì chắc chắn họ sẽ trở thành triệu phú. Nhưng vô ích. Không có cơn nghiện thì sức mạnh kỳ diệu kia biến mất. Nó giống như liều thuốc tiên cung cấp sức mạnh đáng kinh ngạc cho những người tìm kiếm nó, chứ không phải cho những người uống được nó.

Thú thực, khi không có da thịt trong cuộc chơi, tôi cũng thường rất ngu ngốc. Những kiến thức của tôi trong lĩnh vực chuyên môn, ví dụ như rủi ro và xác suất, thoạt tiên không đến từ sách vở. Nó cũng không đến từ sự đam mê cao quý đối với triết học và khoa học. Nó thậm chí cũng chẳng đến từ sự tò mò. Nó bắt nguồn từ sự phấn khích và những đợt giải phóng hormone, vốn thường diễn ra với bạn khi bạn chấp nhận những rủi ro trên thị trường. Tôi không hề nghĩ rằng mình sẽ thích toán học cho đến khi tôi học ở Wharton[54], một người bạn nói với tôi về những phương án tài chính mà tôi đã đề cập trước đó (và cả sự khái quát hóa về chúng cùng những công cụ phái sinh phức tạp khác). Nghe xong, tôi lập tức quyết định sẽ phát triển sự nghiệp trong lĩnh vực đó. Đó là sự kết hợp giữa hoạt động giao dịch tài chính và các tính toán xác suất phức tạp. Lĩnh vực này lúc đó còn mới mẻ và chưa được biết đến nhiều. Bằng trực giác, tôi biết rằng có sự sai lầm trong các lý thuyết sử dụng biểu đồ chuông truyền thống và bỏ qua tác động của phần đuôi (các sự kiện cực đoan). Bằng trực giác, tôi cũng biết rằng giới hàn lâm không hề có khái niệm gì về rủi ro. Do vậy, để tìm ra sai lầm trong những dự đoán về xác suất trong chứng khoán, tôi phải học về xác suất – và

theo một cách bí ẩn nào đó, môn học này lập tức trở nên hấp dẫn, thậm chí là cuốn hút đối với tôi.

Khi xuất hiện rủi ro, đột nhiên bộ não thứ hai trong tôi hoạt động, và đột nhiên tôi có thể dễ dàng phân tích và tính ra xác suất của những dãy số phức tạp. Khi có đám cháy xảy ra, bạn sẽ chạy nhanh hơn cả khi bạn thi chạy. Khi bạn trượt tuyết xuống dốc, một số động tác bỗng trở nên dễ dàng. Nhưng rồi tôi lại trở nên ngu ngốc khi không có hoạt động thực tế nào. Hơn nữa, trên cương vị các nhà giao dịch, loại toán học mà chúng tôi sử dụng là hoàn toàn phù hợp để giải quyết các vấn đề của chúng tôi, điều đó khác với việc giới hàn lâm có sẵn trong đầu một lý thuyết rồi mới đi tìm chỗ vận dụng nó – có những khi chúng tôi phải tay không sáng tạo ra các mô hình và bất kỳ phương trình sai nào cũng khiến chúng tôi phải trả giá đắt. Việc áp dụng toán học vào các vấn đề thực tiễn là một câu chuyện hoàn toàn khác; nó có nghĩa là chúng ta phải hiểu tường tận vấn đề rồi mới đặt bút viết các phương trình.

Nhưng nếu bạn có thể huy động được một sức mạnh vượt quá khả năng hiện tại của mình để nâng một chiếc ô tô lên nhằm giải cứu cho một đứa trẻ, thì sau khi sự việc qua rồi, sức mạnh mà bạn huy động được ấy vẫn sẽ ở lại với bạn. Như vậy, khác với trường hợp người nghiện ma túy mất đi tài xoay xở khéo léo của mình, những gì bạn học được từ áp lực và sự tập trung mà bạn có được dưới tác động của rủi ro sẽ mãi mãi ở lại với bạn. Bạn có thể mất đi sự nhạy bén, nhưng không ai có thể lấy đi những gì bạn đã học được. Đó là lý do chính khiến tôi hiện đang chống lại hệ thống giáo dục chính thống, vốn do những kẻ ngu ngốc lập ra cho những kẻ ngu ngốc. Nhiều đứa trẻ sẽ học được cách yêu môn toán nếu chúng có sự đầu tư nào đó vào đấy, và, quan trọng hơn, chúng sẽ rèn được bản năng giúp phát hiện ra những chỗ toán học bị ứng dụng sai.

Quy định và hệ thống pháp lý

Có hai cách để bảo vệ các công dân trước nanh vuốt của những kẻ săn mồi to lớn, chẳng hạn như các tập đoàn đầy quyền lực. Cách thứ nhất là ban hành các quy định – nhưng ngoài việc hạn chế tự do cá nhân, các quy định còn tạo ra một hoạt động săn mồi khác do

nhà nước, các đại diện của nhà nước, và bạn bè thân hữu của họ thực hiện. Quan trọng hơn, những người thuê được luật sư giỏi có thể thao túng được các quy định (hay, như chúng ta sẽ thấy, họ có thể thông báo rằng họ đã chiêu mộ được những người từng làm trong các cơ quan điều tiết của chính phủ, và trả cho họ rất nhiều tiền – đây là tín hiệu rằng có thể sẽ có những khoản hối lộ cho những người vẫn còn đương nhiệm). Và tất nhiên, các quy định, một khi đã ra đời thì sẽ sống mãi; và ngay cả khi chúng đã được chứng minh là lố bịch thì các chính trị gia vẫn không dám bãi bỏ chúng vì còn chịu áp lực của những người hưởng lợi từ chúng. Về mặt bản chất, hệ thống các quy định luôn được bổ sung, như vậy chẳng mấy chốc chúng ta sẽ bị vướng trong mạng lưới các quy định phức tạp, bóp nghẹt sự sáng tạo. Chúng cũng bóp nghẹt luôn cả cuộc sống nữa.

Bởi vì luôn tồn tại những loài ký sinh trùng hưởng lợi từ các quy định pháp luật, tức những tình huống trong đó các doanh nhân lợi dụng chính quyền để thu lợi nhuận, thường là qua các quy định bảo hộ và cấp phép kinh doanh. Cơ chế này được gọi là thu hồi quy định, vì nó xóa bỏ hiệu quả của các quy định theo kỳ vọng.

Một giải pháp khác là đưa da thịt trong cuộc chơi vào các giao dịch, dưới dạng trách nhiệm pháp lý, và khả năng xảy ra một vụ kiện hiệu quả. Xã hội của người Anglo-Saxon có truyền thống ưa chuộng lối tiếp cận pháp lý hơn là lối tiếp cận sử dụng các quy định: Nếu anh làm hại tôi, thì tôi có thể kiện anh. Điều đó dẫn đến một nền thông luật[55] phức tạp, mang tính thích nghi, và cân bằng, được xây dựng từ dưới lên thông qua phương thức thử và sai. Khi giao dịch, người ta thường thống nhất chọn một địa điểm thuộc khối Thịnh Vượng Chung (hoặc các vùng đất từng là thuộc địa của Anh) làm nơi dàn xếp khi xảy ra tranh chấp, bao gồm: Hồng Kông và Singapore ở châu Á, London và New York ở phương Tây. Thông luật tập trung vào tinh thần, trong khi các quy định, xuất phát từ tính cứng nhắc của chúng, lại xoay quanh câu chữ.

Nếu một tập đoàn lớn làm ô nhiễm khu vực bạn đang sinh sống, bạn có thể cùng với hàng xóm tập hợp nhau lại để kiện họ cho “ra ngô ra

khoai” mới thôi. Một vài vị luật sư tham lam nào đó sẽ chuẩn bị sẵn sàng các thủ tục giấy tờ. Kẻ thù của tập đoàn đó sẽ vui vẻ góp sức cùng bạn. Và chỉ tính riêng khoản chi phí khổng lồ có thể phải bỏ ra cho việc dàn xếp vụ kiện cũng đủ sức ngăn cản hành vi của tập đoàn này.

Nói như thế không có nghĩa là hoàn toàn không nên đưa ra quy định nào. Một số hiệu ứng mang tính hệ thống có thể cần đến các quy định (ví dụ như những rủi ro đuôi tiềm ẩn trong những hoạt động tàn phá môi trường, vốn chỉ bộc lộ khi đã quá muộn). Nếu bạn không thể kiện nó một cách hiệu quả, thì hãy kiểm soát nó[56].

Bây giờ, hãy cân nhắc trường hợp này: thậm chí nếu như các quy định mang đến một lợi ích nhỏ cho xã hội, thì tôi vẫn thích được tự do ở mức tối đa, nhưng sẽ chủ động thực hiện các trách nhiệm dân sự, đối diện với số phận của chính mình, và chịu hình phạt nếu tôi làm hại người khác. Thái độ này gọi là chủ nghĩa tự do cá nhân có trách nhiệm: khi ra các quy định kiểm soát, tức là bạn đang tước đi sự tự do của người khác. Một số người cho rằng tự do là tài sản thiết yếu nhất của con người. Điều đó bao gồm cả quyền tự do mắc lỗi (những lỗi chỉ gây hại cho bản thân); sự tự do là thiêng liêng đến nỗi không bao giờ được đánh đổi nó với các lợi ích về kinh tế hay các lợi ích khác.

IV. LINH HỒN TRONG CUỘC CHƠI

Cuối cùng và cũng là trọng tâm nhất, da thịt trong cuộc chơi liên quan đến danh dự xét trên cương vị một cam kết hiện sinh, và liên quan đến sự chấp nhận rủi ro (một số loại rủi ro) xét trên cương vị là sự phân biệt giữa con người, máy móc, và (một số người có thể sẽ ghét điều này) thứ bậc của con người.

Nếu bạn không chấp nhận rủi ro cho ý kiến của mình, thì bạn không là gì cả.

Và tôi vẫn sẽ tiếp tục khẳng định rằng tôi chỉ có một định nghĩa duy nhất về thành công là sống một cuộc đời đáng kính. Chúng ta đã

ngụ ý rằng để người khác chết thay cho bạn là một việc làm đáng khinh bỉ.

Danh dự hàm ý rằng có một số hành động mà bạn dứt khoát không bao giờ thực hiện, bất kể lợi ích về vật chất ra sao. Một phụ nữ không chấp nhận Khế ước của Quỷ[57] sẽ không bán thân thể mình với giá 500 đô-la; điều đó cũng có nghĩa rằng cô sẽ không làm điều đó với giá 1 triệu, 1 tỷ, hay 1 nghìn tỷ đô-la. Và đây cũng không phải là một phương thức via negativa, danh dự nghĩa là có những thứ bạn sẽ làm một cách vô điều kiện, bất kể hậu quả là gì. Ta hãy xét đến trường hợp những màn đấu súng tay đôi, vốn đã cướp đi của chúng ta thi hào Pushkin người Nga, nhà toán học Galois[58] người Pháp, và, tất nhiên, nhiều người khác nữa, khi tuổi đời họ còn trẻ (và, trong trường hợp của Galois là rất trẻ): người ta chấp nhận một xác suất lớn về cái chết chỉ để bảo toàn danh dự. Sống như một tên hèn nhát không bao giờ là một sự lựa chọn, và như vậy thì thà chết còn hơn, ngay cả khi, như trong trường hợp của Galois, đó là người đã tạo ra một nhánh toán học mới và hết sức quan trọng khi vẫn còn ở tuổi vị thành niên[59]. Như một người mẹ xứ Sparta dặn dò đứa con sắp ra trận rằng: “Hãy mang nó về hoặc nằm trên nó,” tức là người con hoặc là trở về nhà với cái khiên của mình hoặc là đừng sống sót trở về (tục lệ thời đó là khiêng xác chết trên những chiếc khiên); chỉ những kẻ hèn nhát mới vứt khiên lại để chạy thoát thân.

Nếu bạn muốn biết kỷ nguyên hiện đại đã hủy hoại những nền tảng cơ bản của giá trị con người ra sao, hãy làm phép so sánh giữa những hành vi vô điều kiện ở trên với những sự thỏa hiệp của thời hiện đại: ví dụ, những người làm việc cho các nhóm vận động hành lang đáng khinh bỉ (chẳng hạn, nhóm đại diện cho lợi ích của Ả-rập Saudi ở Washington), hoặc chủ động tham gia vào các hoạt động hàn lâm vô đạo đức thường tình với những lý do như, “Tôi phải kiếm tiền cho con vào đại học.” Những người không có sự độc lập về mặt đạo đức thường điều chỉnh các nguyên tắc đạo đức sao cho phù hợp với nghề nghiệp (với một sự ảnh hưởng ở mức tối thiểu), hơn là tìm kiếm một công việc phù hợp với các nguyên tắc đạo đức của mình.

Một khía cạnh khác của danh dự: tham gia vào các hành động vượt quá da thịt trong cuộc chơi đơn thuần để đặt bản thân vào vị trí rủi ro vì người khác, có da thịt của mình trong cuộc chơi của người khác; hy sinh một điều quan trọng vì lợi ích của tập thể.

Tuy nhiên, có những hoạt động mang lại cho con người cảm giác tự hào và vinh dự mà không đòi hỏi sự hy sinh lớn: hoạt động của các nghệ nhân.

Nghệ nhân

Bất kỳ việc gì bạn làm để tối ưu hóa công việc của mình, đi đường tắt, hay cố gắng để gia tăng "hiệu suất" hơn nữa trong công việc (và trong cả cuộc sống của bạn nữa) rốt cuộc đều sẽ khiến bạn mất thiện cảm với nó.

Những nghệ nhân có linh hồn trong cuộc chơi.

Thứ nhất[60], nghệ nhân làm việc vì các lý do hiện sinh[61] trước tiên, sau đó mới đến các lý do thương mại và tài chính. Những quyết định của họ không bao giờ chỉ đơn thuần liên quan đến tài chính, dù rằng vẫn có yếu tố tài chính trong đó. Thứ hai, trong nghề nghiệp của họ có một số loại hình "nghệ thuật"; họ tránh xa hầu hết khía cạnh của quá trình công nghiệp hóa; họ kết hợp nghệ thuật và kinh doanh. Thứ ba, họ đặt linh hồn vào công việc: họ sẽ không bán những sản phẩm lỗi hoặc kém chất lượng vì điều đó làm tổn thương lòng tự trọng của họ.Cuối cùng, họ có những điều cấm kỵ thiêng liêng – những điều mà họ nhất định không làm, dù chúng có thể giúp họ gia tăng đáng kể lợi nhuận.

Compendiaria res improbitas, virtusque tarda – kẻ xấu chọn đường tắt, còn người cao quý thì đi đường dài. Nói cách khác, đi đường tắt là kém trung thực.

Tôi xin minh họa bằng chính nghề nghiệp của mình. Có thể dễ dàng thấy rằng về cơ bản, người viết sách là một nghệ nhân: doanh số bán sách không phải là động cơ tối thượng, mà chỉ là mục tiêu phụ (vậy đấy). Bạn gìn giữ sự thiêng liêng của sản phẩm bằng những

nguyên tắc cấm kỵ nghiêm khắc. Ví dụ, vào đầu những năm 2000, chuỗi kinh doanh nữ trang Bulgari thuê nữ văn sĩ Fay Weldo quảng cáo bằng cách đưa những lời giới thiệu sản phẩm của họ vào nội dung một cuốn tiểu thuyết của bà. Và cơn ác mộng xảy ra; cộng đồng văn chương tỏ thái độ miệt thị với việc đó.

Tôi còn nhớ, vào thập niên 1980, một số người thử tặng sách miễn phí, nhưng có chèn quảng cáo vào giữa nội dung giống như với các tạp chí. Dự án này thất bại thảm hại.

Chúng tôi cũng không công nghiệp hóa việc viết lách. Hẳn các bạn sẽ rất thất vọng nếu tôi thuê một nhóm tác giả "giúp" tôi viết sách để gia tăng hiệu suất. Một số tác giả, chẳng hạn như Jerzy Kosinky, đã thử viết sách bằng cách thuê người viết từng phần, đến nỗi sau khi vụ việc bị phát hiện, ông đã bị tẩy chay hoàn toàn. Rất ít tác giả kiêm nhà thầu kiểu này có được tác phẩm để đời. Nhưng vẫn có những ngoại lệ; người ta nói rằng Alexander Dumas cha có một đội ngũ tác giả ma (45 người), nhờ vậy mà ông mới xây dựng được kho tác phẩm đồ sộ lên tới 150 cuốn tiểu thuyết – có câu chuyện vui rằng ông chỉ đọc một số trong những cuốn sách của mình mà thôi. Nhưng nhìn chung, sản lượng không phải là thứ có thể nhân rộng (dù rằng doanh thu bán sách thì có thể). Dumas có lẽ là trường hợp ngoại lệ chứng minh cho quy luật chung.

Bây giờ, chúng ta hãy bàn đến một điều rất thiết thực. Một trong những lời khuyên bổ ích nhất tôi nhận được là từ một doanh nhân lớn tuổi rất thành công (và hạnh phúc), Yossi Vardi: Đừng sử dụng trợ lý. Chỉ riêng sự hiện diện của người trợ lý đã làm vô hiệu hóa cơ chế gạn lọc tự nhiên của bạn rồi – và sự vắng mặt của bộ lọc đó sẽ khiến bạn chỉ làm những gì mình thích, và dần dần lái cuộc đời bạn đi theo hướng đó. ("Trợ lý" ở đây ngoại trừ những người được thuê để thực hiện một nhiệm vụ cụ thể như phân loại giấy tờ, hỗ trợ kế toán, hay tưới cây; mà là những thiên thần bảo hộ cai quản mọi hoạt động của bạn). Đó là cách tiếp cận via negativa: cái mà bạn muốn là thời gian rảnh rỗi tối đa, không phải hoạt động tối đa, và bạn có thể đánh giá sự "thành công" của mình dựa trên các thang đo này. Nếu không, rốt cuộc bạn lại phải đi làm trợ lý cho các trợ lý của mình,

hoặc buộc phải “giải thích” cách làm mọi thứ cho họ, mà việc này thường hao tổn tâm trí hơn là tự xắn tay vào làm. Thực ra, ngoài hoạt động viết lách và nghiên cứu, lời khuyên này còn vô cùng hữu hiệu đối với tôi trong khía cạnh tài chính, bởi tôi được tự do hơn, nhanh nhạy hơn, và có những tiêu chuẩn rất cao khi làm việc; trong khi đó, đồng nghiệp của tôi thì ngày sang ngày lu bu với những “cuộc họp” và những hoạt động liên lạc không cần thiết.

Việc sử dụng trợ lý (ngoại trừ trường hợp đặc biệt cần thiết) sẽ loại trừ linh hồn bạn ra khỏi cuộc chơi.

Trong chuyến sang Mexico làm việc lần tới, bạn hãy thử nghĩ đến hiệu quả của việc sử dụng thiết bị phiên dịch cầm tay thay vì hấp thụ được một lượng từ vựng tiếng Tây Ban Nha phong phú thông qua sự tiếp xúc với người bản xứ. Sự trợ giúp sẽ đẩy bạn xa ra khỏi cái chân thực.

Những nhà hàn lâm có thể là nghệ nhân. Ngay cả những nhà kinh tế học hiểu sai Adam Smith[62] và tuyên bố rằng mục đích của con người là “tìm cách tối đa hóa” thu nhập của bản thân cũng chia sẻ miễn phí những ý tưởng này, và khoe khoang rằng họ không bao giờ tham gia vào các hoạt động tìm kiếm lợi nhuận thương mại thấp kém, mà không nhìn ra sự mâu thuẫn ở đây.

Lời cảnh báo dành cho các doanh nhân

Doanh nhân là anh hùng của xã hội. Họ thất bại vì tất cả chúng ta. Nhưng do các cơ chế tài trợ vốn và đầu tư mạo hiểm hiện nay mà nhiều người bị nhầm là doanh nhân không thực sự có da thịt trong cuộc chơi, xét theo nghĩa mục đích của họ chỉ là bán công ty mà họ đã góp phần gây dựng lên cho người khác để lấy tiền, hoặc “đại chúng hóa” công ty bằng cách phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Giá trị đích thực của công ty, những gì nó tạo ra, và sự tồn tại lâu dài của nó đều không quan trọng đối với họ. Đây chỉ là kế hoạch kiếm tiền thuần túy và chúng ta sẽ loại trừ nhóm người này ra khỏi nhóm “doanh nhân” chấp nhận rủi ro. Có thể dễ dàng nhận ra họ khi nhìn vào khả năng viết một bản kế hoạch kinh doanh của họ.

Những công ty sau giai đoạn doanh nhân[63] thường bắt đầu đi xuống. Một trong những lý do khiến sự tồn tại của các công ty có nét mong manh như một bệnh nhân ung thư là sự phân công các nhiệm vụ có giới hạn thời gian. Khi bạn thay đổi nhiệm vụ – hay, tốt hơn là, thay đổi công ty – thì khi các rủi ro kiểu Bob Rubin xuất hiện, bạn có thể nói, “Đó không phải là vấn đề của tôi nữa.” Điều tương tự cũng xảy ra khi bạn bán công ty, vì thế hãy nhớ:

Kỹ năng gây dựng khác với kỹ năng bán hàng.

Kẻ kiêu ngạo sẽ thành công

Những sản phẩm hoặc công ty mang tên chủ sở hữu truyền tải những thông điệp rất giá trị. Chúng cho thấy rằng chúng có điều gì đó để mất. Việc sử dụng tên chủ sở hữu vừa thể hiện được sự cam kết đối với công ty vừa chứng tỏ sự tự tin vào sản phẩm. Một người bạn của tôi, Paul Wilmott, thường bị gọi là kẻ tự tôn thái quá vì đã lấy tên mình đặt cho một tạp chí chuyên về toán tài chính (Wilmott), và rõ ràng, tại thời điểm viết cuốn sách này, đây là tạp chí chuyên ngành tốt nhất. “Tự tôn thái quá” là tốt cho sản phẩm. Nhưng nếu bạn không thể “tự tôn thái quá,” thì “kiêu ngạo” cũng được.

Công dân nghỉ dưỡng

Nhiều người giàu có đến Mỹ sinh sống vô thời hạn nhưng lại không muốn trở thành công dân ở đây. Họ được tự do lựa chọn tình trạng thường trú nhân[64] như một quyền lợi, nhưng lại không phải là một nghĩa vụ, vì họ có thể trả lại nó qua một thủ tục đơn giản. Nếu hỏi họ vì sao không tuyên thệ trước mặt một vị thẩm phán[65], rồi tổ chức một bữa tiệc cocktail ở một câu lạc bộ nào đó trên bến tàu, thì câu trả lời thường sẽ là: thuế. Khi trở thành công dân Mỹ, bạn sẽ phải trả tiền thuế cho các nguồn thu nhập mà bạn nhận được từ khắp nơi trên thế giới, ngay cả khi bạn sống ở nước ngoài. Và bạn không có đường thoái lui nữa, vì thế bạn sẽ mất đi sự lựa chọn. Nhưng một số quốc gia phương Tây khác, như Pháp hay Anh, lại cho phép các công dân của mình được miễn trừ những khoản thuế đáng kể nếu họ sống ở những nơi tránh thuế[66]. Điều này khuyến khích nhiều

người “mua” quốc tịch thông qua việc đầu tư[67] và có thời gian cư trú tối thiểu, xin hộ chiếu, rồi sau đó chuyển sang sống ở một quốc gia miễn thuế.

Một quốc gia không nên dung dưỡng những người bạn khi vui thì vỗ tay vào như thế. Thật đáng xấu hổ khi có quốc tịch mà không có da thịt trong cuộc chơi, khi họ chỉ dùng hộ chiếu để du lịch và nhập cảnh mà không phải chịu những bất lợi đi kèm với cuốn hộ chiếu đó.

Cha mẹ tôi là công dân Pháp, nên lẽ ra tôi đã có thể dễ dàng nhập tịch ở đó từ vài thập niên trước. Nhưng làm như vậy có điều gì đó không đúng, thậm chí là đáng hổ thẹn. Tôi không thể làm điều đó, trừ khi trong tôi dần dần hình thành sự gắn bó về mặt tình cảm với nước Pháp thông qua da thịt trong cuộc chơi. Sẽ thật giả tạo khi thấy khuôn mặt đầy râu của tôi trên cuốn hộ chiếu Pháp. Quốc tịch duy nhất tôi có thể cân nhắc là Hy Lạp (hoặc Cộng hòa Síp), vì tôi cảm nhận được mối liên hệ sâu sắc về tổ tiên và văn hóa-xã hội với thế giới Hy Lạp.

Nhưng tôi đến Mỹ, chấp nhận đất nước này, và cầm cuốn hộ chiếu Mỹ, coi đó như một sự cam kết: nó trở thành đặc điểm nhận diện của tôi, dù tốt hay xấu, dù được miễn thuế hay phải đóng thuế. Nhiều người cười cợt về quyết định này của tôi, bởi hầu hết các nguồn thu nhập của tôi đến từ nước ngoài, và nếu tôi xin quốc tịch chính thức ở đảo Síp hay Malta, hẳn là tôi sẽ có thêm rất nhiều tiền. Nếu muốn bản thân được giảm thuế – và tôi thực lòng muốn điều đó – thì tôi có nghĩa vụ phải đấu tranh để đạt được mục tiêu đó cho cả cá nhân tôi và tập thể, tức những người nộp thuế khác, chứ không phải là chạy trốn.

Da thịt trong cuộc chơi.

Anh hùng không phải là những con mọt sách

Nếu muốn tìm hiểu về những giá trị cổ điển như lòng dũng cảm hay chủ nghĩa khắc kỷ[68], bạn không cần thiết phải tìm đến các nhà cổ điển học. Người ta không vô duyên vô cớ mà trở thành một học giả suốt đời. Hãy tìm đọc sách vở về các đề tài đó: Seneca, Caesar hay

Marcus Aurelius[69], nếu có thể. Hoặc tìm đọc những sách bình luận về các tác phẩm cổ điển của các tác giả kiêm người thực hiện, như Montaigne[70] – tức những người đã từng có da thịt trong cuộc chơi, sau đó giải nghệ để viết sách. Hãy tránh những kẻ trung gian bất cứ khi nào có thể. Hoặc hãy quên sách vở đi và cứ trực tiếp tham gia vào các hành động dũng cảm.

Bởi lẽ, việc học tập về lòng dũng cảm qua sách vở không khiến bạn dũng cảm hơn chút nào, cũng giống như việc ăn thịt bò không thể khiến bạn trông giống bò được.

Bằng một cơ chế tâm thần bí ẩn nào đó, người ta không nhận ra rằng điều chủ yếu mà bạn có thể học được từ một người giáo viên là cách trở thành một giáo viên – và điều cơ bản mà bạn có thể học được từ, ví dụ, các chuyên gia khai vấn cuộc sống[71] hay các diễn giả truyền cảm hứng, là cách trở thành một chuyên gia khai vấn cuộc sống hay một diễn giả truyền cảm hứng. Vì thế, hãy nhớ rằng những vị anh hùng trong lịch sử không phải là những nhà cổ điển học và con mọt sách, tức những người sống mơ màng trong câu chữ. Họ là những con người của hành động và phải có tinh thần chấp nhận rủi ro. Để đặt mình vào được tinh thần của họ, bạn cần một hình mẫu khác chứ không phải những người cả đời chỉ giảng dạy về chủ nghĩa khắc kỷ[72]. Họ gần như không hiểu (thật ra họ không bao giờ có thể hiểu). Theo kinh nghiệm từ rất nhiều cuộc tranh cãi mà cá nhân tôi đã tham gia, nhiều người trong số những “nhà cổ điển học” này tuy hiểu chân tơ kẽ tóc đến từng món ăn của những con người dũng cảm như Alexander, Cleopatra, Ceasar, Hannibal, Julianus, Leonidas, hay Zenobia nhưng lại không thể chứng tỏ được dù chỉ mảy may bóng dáng của lòng dũng cảm tri thức. Phải chăng giới hàn lâm (và giới báo chí) chỉ là nơi ẩn náu của những kẻ giỏi nói mà không chịu làm? Tức là những kẻ thị dâm[73], chỉ muốn nhìn mà không muốn chấp nhận rủi ro? Có vẻ là như vậy. Chương quan trọng nhất của cuốn sách này, được sắp xếp khéo léo làm chương cuối cùng, “Logic của việc chấp nhận rủi ro,” sẽ lý giải tại sao một số yếu tố trọng tâm của rủi ro tuy rất rõ ràng đối với những người thực hành nhưng lại có thể bị các nhà lý thuyết bỏ qua trong suốt hơn hai thế kỷ!

Linh hồn trong cuộc chơi và một chút (không quá nhiều) chủ nghĩa bảo hộ

Bây giờ, chúng ta hãy áp dụng những ý tưởng này vào thời hiện đại. Hãy nhớ lại câu chuyện về các kỹ sư bị tách khỏi người dùng thực sự. Điều này còn mở rộng ra đến những hiệu ứng mang tính hệ thống, chẳng hạn như chủ nghĩa bảo hộ và chủ nghĩa toàn cầu hóa. Nhìn từ góc độ này, việc gia tăng một chút cơ chế bảo hộ có thể có những lý do rất vững chắc – và là những lý do kinh tế.

Tôi bỏ qua luận điểm cho rằng toàn cầu hóa sẽ dẫn đến sự hỗn loạn như trường hợp của tháp Babel[74] do sự mất cân bằng trong tỷ lệ tín hiệu/tạp âm[75]. Vấn đề ở đây là mỗi công nhân, tức những người làm việc, đều có một phần nghệ nhân trong người họ. Bởi lẽ, trái với những gì mà các nhà vận động hành lang được các đại tập đoàn đa quốc gia trả thù lao để đi thuyết phục chúng ta, một cơ chế bảo hộ như vậy thậm chí còn không hề mâu thuẫn với lối tư duy kinh tế, được gọi là kinh tế học tân cổ điển[76]. Nó không hề thiếu nhất quán với các tiên đề toán học của quá trình ra các quyết định kinh tế, vốn là nền tảng của kinh tế học, quy định rằng phải hành động sao cho không làm tối đa hóa lợi nhuận tính theo đồng đô-la mà hy sinh những thứ khác. Như tôi đã nhắc đến ở phần trước trong chương này, theo lý thuyết kinh tế, việc không tối đa hóa lợi ích tài chính vì sở thích cá nhân không phải là điều phi lý trí; nếu không, khái niệm động lực chỉ giới hạn trong lợi ích tài chính sẽ không thể lý giải được sự tồn tại của một cộng đồng học giả kinh tế ủng hộ ý tưởng về tính tư lợi[77].

Theo nghĩa hẹp về kế toán (xét tổng thể), có lẽ chúng ta sẽ được lợi hơn nếu xuất khẩu công ăn việc làm. Nhưng đó không phải là điều mà mọi người thực sự mong muốn. Tôi viết bởi vì tôi sinh ra để viết, cũng như dao thì cắt gọt các thứ bởi đó là sứ mệnh của nó, hay là arête[78] theo quan điểm của Aristotle[79] – và nếu tôi khoán thầu hoạt động nghiên cứu và viết lách sang Trung Quốc hay Tunisia thì có lẽ năng suất của tôi sẽ tăng lên, nhưng điều đó sẽ tước đi nét độc đáo của tôi.

Như vậy, người ta có thể muốn được làm việc gì đó. Chỉ đơn giản là làm thôi, bởi vì họ cảm thấy đó là một phần tạo nên con người họ. Một thợ đóng giày ở Hạt Westchester chỉ muốn làm một thợ đóng giày, được tận hưởng thành quả từ công sức của mình và niềm tự hào khi thấy sản phẩm của mình được bày bán trong những cửa hàng, dù rằng cái được gọi là tình trạng “kinh tế” của ông ta có thể được cải thiện nếu ông ta chấp nhận nhường việc đóng giày lại cho một nhà máy Trung Quốc và chuyển sang nghề khác. Tuy một hệ thống mới như vậy có thể giúp ông ta mua được những chiếc ti-vi màn hình phẳng, mua được nhiều quần áo hơn, và những chiếc xe đạp giá rẻ hơn, song vẫn còn thiếu điều gì đó. Lừa gạt người khác rời bỏ sự nghiệp của họ có thể là một điều tàn nhẫn. Người ta muốn đưa linh hồn của mình vào trong cuộc chơi.

Xét theo nghĩa đó, ngoài khả năng ổn định hệ thống, việc phân quyền và phân nhóm còn giúp cải thiện mối liên kết giữa con người với sự lao động của họ.

Da thịt trong việc cai trị

Chúng ta hãy kết thúc phần này với một giai thoại lịch sử:

Một số người có thể sẽ hỏi: Luật pháp thật vĩ đại, nhưng bạn sẽ làm gì với một vị thẩm phán tham nhũng hoặc không có năng lực? Ông ta có thể gây ra sai lầm mà không phải chịu hình phạt nào cả. Ông ta có thể là một mắt xích yếu trong hệ thống. Không phải như vậy, ít nhất là trong lịch sử. Một người bạn từng cho tôi xem một bức tranh của Hà Lan mô tả Phán quyết của Cambyses. Cảnh này xuất phát từ một câu chuyện của Herodotus[80]về một thẩm phán Ba Tư biến chất tên là Sisamnes. Ông ta bị lột da sống theo lệnh của vua Cambyses vì đã xâm phạm các nguyên tắc về công lý. Cảnh trong bức tranh là con trai của Sisamnes thực thi công lý từ chiếc ghế của cha mình, lúc này đã được bọc bằng lớp da bị lột của Sisamnes, lấy đó làm lời nhắc nhở rằng công lý luôn đi đôi với da thịt trong cuộc chơi, theo đúng nghĩa đen.

Mở đầu - Phần ba
XƯƠNG SƯỜN CỦA INCERTO

Một lần ngồi đọc bảy trang, một năm bảy trang là tiến độ hoàn hảo – Kẻ đọc lại cần kẻ đánh giá lại.

Vậy là chúng ta vừa phác thảo xong những ý tưởng chính; bây giờ, hãy cùng xem những thảo luận này sẽ phù hợp ra sao với các cuốn sách khác trong bộ Incerto. Cũng như Eve sinh ra từ xương sườn của Adam, mỗi cuốn sách trong bộ Incerto đều bắt nguồn từ xương sườn của cuốn sách vừa xuất bản trước đó. Thiên nga Đen thi thoảng được bàn đến trong cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt; khái niệm về độ lồi của những sự kiện ngẫu nhiên, vốn là chủ đề của cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, được nhắc đến trong Thiên nga Đen; và, cuối cùng, Da thịt trong cuộc chơi là một phần của Thăng hoa trong nghịch cảnh dưới lời tuyên bố: Không được phát huy khả năng thăng hoa trong nghịch cảnh từ sự hy sinh của người khác. Nói một cách đơn giản, sự bất đối xứng trong việc chấp nhận rủi ro dẫn đến sự mất cân bằng, và có thể gây ra sự đổ vỡ mang tính hệ thống.

Giao dịch Bob Rubin có liên quan đến nghề của tôi trên cương vị một nhà giao dịch (như chúng ta đã thấy, khi những người này kiếm được tiền, phần lợi nhuận họ giữ lại; nhưng khi họ thất bại, thì người khác sẽ phải chịu phí tổn trong khi họ đổ lỗi cho Thiên nga Đen). Những hình thức biểu hiện của nó nhiều đến nỗi nó đã trở thành xương sống của mọi cuốn sách trong bộ Incerto. Mỗi khi có sự lệch pha giữa giai đoạn nhận tiền thưởng (hằng năm) và thời hạn xuất hiện về mặt thống kê của một sự cố lớn (giả dụ là mỗi 10 năm), thì người đại diện có động cơ để chơi trò chơi đùn đẩy rủi ro kiểu Bob Rubin. Với số lượng lớn những người hăm hở muốn kiếm tiền, những rủi ro Thiên nga Đen sẽ dần dần tích tụ trong những hệ thống như thế. Rồi, bùm, sự cố nổ ra[81].

CON ĐƯỜNG

Kim chỉ nam dẫn đường cho chúng ta là những gì sống động nhất. Khía cạnh đạo đức, trên cương vị một phần của sự bất đối xứng tổng quát giữa Tony Béo và Isocrates, là rõ ràng, và tôi đã đi sâu vào vấn đề này nhờ có sự hợp tác và tranh luận với nhà triết học (cũng là người bạn hay đi dạo cùng tôi), Constatine Sandis. Luật bồi hoàn thiệt hại dân sự[82] cũng rõ ràng như vậy – tôi cứ nghĩ nó sẽ chiếm một phần đáng kể trong cuốn sách này, nhưng thật may là nó chỉ chiếm một phần tối thiểu. Tại sao vậy?

Đối với những người không hội đủ tiêu chí để bước chân vào trường luật, thì luật bồi hoàn thiệt hại dân sự là thứ vô vị. Bởi lẽ, nhờ nguồn cảm hứng là Ralph Nader dũng cảm, trên bàn uống cà phê ở phòng làm việc của tôi chất đống đến tận 20 cuốn sách về luật hợp đồng và các hành vi dân sự phạm pháp. Nhưng tôi thấy chủ đề này nhàm chán đến mức nếu có lần nào ngồi xuống mà tôi đọc được quá bảy dòng thì đó đã là một kỳ công rồi (vì thế mà Chúa nhân từ đã tạo ra mạng xã hội và những cuộc tranh luận qua Twitter): khác với khoa học và toán học, ngành luật tuy rất chặt chẽ nhưng lại không mang đến sự ngạc nhiên nào. Luật không phải là thứ để chơi đùa. Chỉ cần nhìn đống sách đó là tôi lại nhớ đến bữa trưa với một cựu thành viên của Hội đồng Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang, một điều mà con người ta không bao giờ nên trải qua quá một lần trong đời. Do vậy, tôi sẽ gói gọn chủ đề về những sai phạm dân sự trong một vài dòng.

Như tôi đã gián tiếp nói đến ở những đoạn đầu tiên của phần giới thiệu, một số chủ đề không gây buồn ngủ (thần học ngoại giáo, các thực hành tôn giáo, lý thuyết phức hợp, lịch sử cổ đại và trung đại, và, tất nhiên, xác suất và sự chấp nhận rủi ro) khớp với bộ gạn lọc tự nhiên của tôi. Đơn giản thôi: nếu bạn không thể đưa linh hồn của mình vào điều gì đó, hãy từ bỏ và để nó cho người khác.

Nói về linh hồn trong cuộc chơi, tôi đã phải vượt qua một số điều xấu hổ như sau. Trong câu chuyện về Bộ luật của Hammurabi ở Louvre, Pháp, khi tôi đứng trước phiến đá oai nghiêm đó (cùng phòng với những du khách Hàn Quốc cầm gậy chụp ảnh tự sướng), tôi thấy ngượng ngùng khi không đọc được những gì viết trên đó và

phải nhờ đến các chuyên gia. Chuyên gia nào? Điều này có lẽ là ổn nếu đây là một cuộc hành trình về văn hóa, nhưng ở đây tôi lại đang viết sách đào sâu về vấn đề này! Tôi cảm giác mình như kẻ lừa đảo khi không biết cách đọc những văn tự cổ đó. Thêm nữa, một trong những sở thích không thường xuyên của tôi là tìm hiểu triết học hệ ngôn ngữ Semit[83], như vậy tôi không có bất cứ lời biện hộ nào cả. Vì vậy, tôi cứ bị phân tâm bởi nỗi ám ảnh phải học tiếng Akkad[84] để có thể đọc Bộ luật Hammurabi bằng âm điệu tiếng Semit, như vậy phần nào tôi cũng có linh hồn trong cuộc chơi. Điều đó có thể làm chậm trễ việc hoàn thành cuốn sách này, nhưng chí ít, khi tôi nhắc đến Hammurabi, thì lương tâm sẽ không khiến tôi phải day dứt với cảm giác rằng mình là kẻ giả dối.

BỘ MÁY PHÁT HIỆN ĐƯỢC NÂNG CẤP

Cuốn sách này ra đời sau một chuyến phiêu lưu không hẹn trước, tuy sâu sắc nhưng không hề mang tính hàn lâm, vào lĩnh vực toán học. Bởi vì sau khi hoàn thành cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, tôi định từ bỏ việc viết lách một thời gian và sống cuộc sống thoải mái với một công việc theo học kỳ ở trường đại học, thưởng thức món mỳ đen với những người bạn yêu tiệc tùng, nâng tạ với những người bạn công nhân, và chiều chiều thì chơi bài bridge – tóm lại là cuộc sống nhàn nhã vô ưu của tầng lớp thượng lưu thế kỷ 19.

Nhưng tôi không dự báo được rằng giấc mơ của tôi về một cuộc sống nhàn nhã chỉ kéo dài vài tuần. Bởi lẽ, tôi không có bất cứ kỹ năng gì trong các hoạt động hưu trí như chơi bài bridge, cờ vua, sổ xố, tham quan kim tự tháp ở Mexico... Tình cờ một lần, tôi thử giải một câu đố toán học, và điều đó dẫn đến 5 năm nghiên cứu toán hăng say và choán hết nhiều thời gian của tôi, trong đó có những lúc đầy ám ảnh vốn vẫn thường quấy rầy tâm trí của những người luôn canh cánh trong lòng nhiều vấn đề. Như một thông lệ với những hoạt động này, tôi không làm toán để giải quyết vấn đề mà chỉ nhằm thỏa mãn cơn ghiền của mình. Nhưng tôi đã không nghĩ đến hiệu ứng sau đó. Nó khiến bộ máy phát hiện những thứ vớ vẩn của tôi trở nên nhạy cảm đến nỗi khi phải nghe những điều nhảm nhí khoác vẻ ngoài trau chuốt bóng bẩy (của những kẻ hoạt ngôn, đặc biệt là

giới hàn lâm), tôi cảm thấy khó chịu hệt như khi bị nhốt vào một căn phòng chốc chốc lại vang lên những âm thanh ồn ào và chói tai, thứ âm thanh có thể giết chết các loài vật. Tôi không bao giờ khó chịu với những người bình thường; chính những kẻ khoác lác vớ vẩn trong các nghề "trí thức" mới khiến tôi bực mình. Quan sát nhà tâm lý học Steven Pinker[85] đưa ra những tuyên bố về những điều trí tuệ chẳng khác gì gặp một nhà hàng Burger King phục vụ tại xe[86] trong lúc đang tản bộ giữa một công viên quốc gia vậy.

Tôi đã viết cuốn sách này dưới sự hoạt động nhạy bén quá mức cần thiết của bộ máy phát hiện những thứ vớ vẩn đó.

NHÀ PHÊ BÌNH SÁCH

Nhân tiện đang nói đến sách vở, tôi xin kết thúc phần mở đầu này bằng một điều tôi đã học được trong thời gian làm trong lĩnh vực này. Nhiều nhà phê bình sách là những người trung thực và thẳng thắn về trí tuệ, nhưng ngành này có một sự xung đột cơ bản với công chúng, dù rằng họ tự nhận lấy trách nhiệm làm đại diện cho tầng lớp độc giả phổ quát. Ví dụ, đối với những cuốn sách do những người dám chấp nhận rủi ro viết, công chúng (và một số, tuy rất ít, biên tập viên sách) có thể phát hiện ra những điều thú vị đối với họ ở khía cạnh nào đó; đây là điều mà những người làm việc trong thế giới sản xuất câu chữ giả tạo (nói cách khác là những kẻ không làm gì) không thể nào hiểu được – mà họ cũng không hiểu là mình không hiểu cái gì, vì họ không thực sự là một phần của cuộc sống chủ động và mang tính tương tác này.

Theo đúng định nghĩa về chức năng, các nhà phê bình sách cũng không thể đánh giá một cuốn sách được đọc lại. Với những ai đã quen thuộc với khái niệm hiệu ứng phi tuyến được nêu trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, quá trình học tập dựa trên sự lặp lại và độ lồi, có nghĩa là việc đọc một văn bản hai lần sẽ có lợi hơn là đọc hai văn bản một lần, với điều kiện là văn bản đó có nội dung sâu sắc. Từ chỉ độ lồi đã xuất hiện từ lâu trong kho từ vựng của hệ chữ Semit: mishnah[87], trong tiếng Hebrew từ này chỉ việc thu thập và biên soạn các luật truyền khẩu trước khi xuất hiện Kinh Talmud với ý

nghĩa là “gấp đôi”; bản thân mỗi midrash cũng có thể liên quan đến việc đọc đi đọc lại nhiều lần, và có một từ tương đương với nó trong các madrassa[88] của những đứa con của Ishmael[89].

Bố cục sách nên được tổ chức theo cách đọc thông thường, hay mong muốn, của độc giả, và theo chiều sâu của đề tài mà tác giả muốn khai thác, chứ không nên sắp xếp để các nhà phê bình sách tiện viết bài bình luận. Nhà phê bình sách là những nhà trung gian tệ hại; và hiện nay, họ đang ở trong quá trình phi trung gian hóa như các hãng taxi vậy (một số người gọi đây là sự Uber hóa).

Chuyện này diễn ra như thế nào? Một lần nữa, ở đây tồn tại một vấn đề về da thịt trong cuộc chơi: sự xung đột lợi ích giữa một bên là nhà phê bình sách chuyên nghiệp tự cho mình quyền quyết định cách viết sách đúng đắn, với một bên là độc giả đích thực – tức những người thực sự đọc sách bởi vì họ thích đọc sách. Thứ nhất, nhà phê bình sách nắm quyền tùy tiện và không được kiểm soát đối với tác giả: người đọc sách rồi sẽ nhận thấy rằng nhà phê bình sách chỉ viết toàn những điều nhảm nhí, vì vậy, khi không có da thịt trong cuộc chơi, các nhà phê bình sách như Michiko Kakutani của tờ The New York Time (hiện đã nghỉ hưu) hay David Runciman của tờ The Guardian có thể thao thao bất tuyệt mà không ai phát hiện ra rằng họ đang bịa đặt hay say rượu (và tôi chắc chắn trong trường hợp của Kakutani thì là cả hai). Nhà phê bình sách được đánh giá dựa trên việc họ viết mượt mà và có lý như thế nào, không bao giờ dựa trên mức độ đáng tin cậy và khả năng viết lách của họ, chứ không dựa trên sự hợp lý trong cách hiểu của họ đối với cuốn sách (dĩ nhiên, trừ khi tác giả khiến họ chịu trách nhiệm khi diễn giải sai)[90].

Giờ đây, sau gần hai thập kỷ kể từ khi cuốn sách đầu tiên trong bộ Incerto ra đời, tôi đã thiết lập được các phương pháp tiếp cận trực tiếp với các bạn, những độc giả của tôi.

CÁCH TỔ CHỨC CUỐN SÁCH

Cuốn 1 là phần giới thiệu như chúng ta vừa đọc xong, bao gồm ba phần.

Cuốn 2, “Cái nhìn đầu tiên về người đại diện,” là sự bàn luận sâu hơn về tính đối xứng và người đại diện trong việc chia sẻ rủi ro, liên hệ giữa xung đột lợi ích thương mại với đạo đức thông thường. Cuốn này cũng giới thiệu khái quát khái niệm về quy mô và sự khác biệt giữa cá nhân và tập thể, dẫn đến các hạn chế của chủ nghĩa toàn cầu hóa và chủ nghĩa phổ quát.

Cuốn 3, “Sự bất đối xứng vĩ đại nhất,” bàn về sự cai trị của thiểu số, theo đó một bộ phận nhỏ trong dân số áp đặt những ý muốn của mình lên toàn bộ dân số. Phần phụ lục (ngắn) cho Chương 3 sẽ cho thấy 1) tại sao một tập hợp của các đơn vị lại không hành xử giống như tổng số của các đơn vị riêng lẻ, mà trở thành một thứ có ý thức riêng; và 2) hệ quả của hầu hết những thứ vẫn được gọi là “khoa học” xã hội.

Cuốn 4, “Sói giữa bầy chó,” bàn đến sự phụ thuộc và, nói thẳng ra là, chế độ nô lệ trong cuộc sống hiện đại: tại sao nhân viên chính thức tồn tại vì họ có nhiều thứ để mất hơn so với những người làm theo hợp đồng độc lập. Phần này cũng cho thấy tại sao dù bạn sống độc lập và có rủng rỉnh tiền, bạn vẫn sẽ bị ảnh hưởng nếu những người bạn quan tâm có thể là mục tiêu của doanh nghiệp và những nhóm có tâm địa xấu xa.

Cuốn 5, “Sống tức là chấp nhận rủi ro,” sẽ cho thấy, trong Chương 5, rằng việc chấp nhận rủi ro khiến bạn giảm đi sức cuốn hút bên ngoài nhưng lại tăng đáng kể sức thuyết phục. Phần này làm rõ sự khác nhau giữa cuộc sống như nó trong thực tế và cuộc sống theo tưởng tượng trong một cỗ máy kinh nghiệm[91], vì sao Jesus phải là con người mà không hẳn là đấng thần thánh, và vì sao Donaldo[92] lại thắng cử nhờ vào những khiếm khuyết của chính ông. Chương 6, “Trí thức ngu đần,” sẽ giới thiệu cho độc giả những trí thức ngu đần không hiểu rằng việc có da thịt trong cuộc chơi sẽ giúp bạn hiểu được thế giới (bao gồm cả việc đi xe đạp) tốt hơn là qua những bài giảng. Chương 7 giải thích sự khác nhau giữa bất bình đẳng trong rủi ro và bất bình đẳng trong lương thưởng: bạn có thể giàu có hơn, nhưng khi đó bạn nên là một con người đích thực và chấp nhận một số rủi ro. Phần này cũng đưa ra một cách nhìn động về sự bất bình

đẳng so với cách nhìn tĩnh của những trí thức ngu đần. Tác nhân đóng góp nhiều nhất cho sự bất bình đẳng là điều kiện của những quan chức cấp cao hay những nhà hàn lâm có biên chế, không phải là điều kiện của những doanh nhân. Chương 8 giải thích về hiệu ứng Lindy, vị chuyên gia của những chuyên gia, người có thể giải thích cho chúng ta rằng tại sao những anh thợ sửa ống nước mới là chuyên gia đích thực, còn các nhà tâm lý học lâm sàng thì không, tại sao bản thân những nhà bình luận về các chuyên gia trên tờ The New Yorker lại không phải là chuyên gia. Hiệu ứng Lindy phân biệt những thứ phát triển theo thời gian và những thứ bị thời gian hủy diệt.

Cuốn 6, "Bàn sâu hơn về người đại diện," bàn đến sự bất đối xứng ẩn có khả năng gây ra hậu quả lớn. Chương 9 cho thấy rằng, nhìn từ góc độ thực hành, thế giới đơn giản hơn và chuyên gia giỏi trông không giống như diễn viên đang đóng phim. Chương 10 lý giải vì sao người giàu lại là những kẻ khờ khạo, làm con mồi cho những người cố tình làm phức tạp hóa lối sống của họ để bán cho họ thứ gì đó. Chương 11 giải thích sự khác nhau giữa mối đe dọa và mối đe dọa thực sự, đồng thời chỉ cho bạn cách khuất phục kẻ thù bằng cách không giết hắn. Chương 12 bàn đến vấn đề người đại diện của các phóng viên: họ sẽ hy sinh sự thật và vẽ ra một câu chuyện bịa đặt chỉ để làm vừa lòng các phóng viên khác. Chương 13 giải thích tại sao đức hạnh lại đòi hỏi sự chấp nhận rủi ro, không phải là kiểu giảm rủi ro danh tiếng[93] của việc đóng vai anh hùng bàn phím trên Internet hay viết một tờ séc gửi cho các tổ chức phi chính phủ (NGO) có thể góp phần tàn phá thế giới. Chương 14 giải thích vấn đề người đại diện của con người trong địa chính trị, và những nhà sử học luôn thích viết về chiến tranh hơn là hòa bình, khiến chúng ta có cái nhìn méo mó về quá khứ. Lịch sử cũng có vô vàn những lầm lẫn liên quan đến xác suất. Nếu chúng ta có thể loại bỏ đi những chuyên gia "hòa bình", thì hẳn thế giới sẽ an toàn hơn và nhiều vấn đề sẽ được giải quyết một cách tự nhiên.

Cuốn 7, "Tôn giáo, niềm tin, và da thịt trong cuộc chơi," giải thích tín ngưỡng dưới góc độ da thịt trong cuộc chơi và sở thích bộc lộ: vì sao gần như không thể phân biệt được người vô thần với người

theo Cơ đốc giáo, nhưng lại có thể phân biệt được với người Hồi giáo Salafi[94]. Hãy tránh xa những kẻ hoạt ngôn: “tôn giáo” không hẳn là tôn giáo: một số có thể là triết học, còn một số khác lại chỉ đơn thuần là các hệ thống pháp lý.

Cuốn 8 “Rủi ro và lý trí,” có hai chương trọng tâm mà tôi đã quyết định để ở cuối. Không một định nghĩa chuẩn mực nào về lý trí lại không liên quan đến da thịt trong cuộc chơi; tất cả đều xoay quanh hành động, chứ không đơn thuần chỉ là những động từ, suy nghĩ, hay lời nói. Chương 19, “Logic của việc chấp nhận rủi ro,” tóm tắt lại tất cả những nguyên tắc của tôi về rủi ro và chỉ ra những sai lầm liên quan đến những sự kiện có xác suất nhỏ. Phần này cũng phân loại rủi ro theo từng tầng (từ cá nhân đến tập thể) và cố gắng chứng minh rằng lòng dũng cảm và sự thận trọng không mâu thuẫn với nhau nếu người ta hành động vì lợi ích của tập thể. Nó cũng giải thích tính ergodic, một vấn đề còn để ngỏ. Cuối cùng, chương này phác thảo sườn của cái mà chúng ta gọi là nguyên tắc cảnh giác[95].

Phụ lục: Bất đối xứng trong cuộc sống và sự việc [96]

BẢNG 2: CÁC BẤT ĐỐI XỨNG TRONG XÃ HỘI

TỪ NƠI CHÚNG TA DỪNG LẠI TRONG CUỐN THĂNG HOA TRONG NGHỊCH CẢNH

KHÔNG CÓ DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI	*DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI*	*DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI CỦA NGƯỜI KHÁC, HOẶC LINH HỒN TRONG CUỘC CHƠI*
(Giữ lấy phần lợi cho mình, đẩy phần thiệt cho người khác, có những sự lựa chọn kín đáo dựa trên sự thiệt hại của người khác)	***(Giữ phần thiệt của mình, chấp nhận rủi ro của chính mình)***	***(Nhận phần thiệt thay cho người khác, hoặc hành động vì các giá trị phổ quát)***
Các quan chức, chuyên gia về chính sách	Các công dân	Các vị thánh, hiệp sĩ, chiến binh, binh lính
Các cố vấn, học giả	Các thương gia, doanh nhân	Các nhà tiên tri, nhà triết học (hiểu theo nghĩa trước thời hiện đại)
Các đại tập đoàn chi phối nhà nước	Các nghệ nhân	Các nghệ sĩ, một số nghệ nhân
Lãnh đạo các tập đoàn (mặc comple)	Các nhà khởi nghiệp	Các nhà khởi nghiệp/ nhà đổi mới
Các nhà khoa học làm việc với hệ thống, nhà lý thuyết, nhà khai thác dữ liệu, người thực hiện các nghiên cứu quan sát	Các nhà khoa học thực nghiệm trong phòng thí nghiệm và ở thực địa	Các nhà khoa học độc lập, chấp nhận rủi ro với những giả thuyết xa lạ với suy nghĩ thông thường
Các chính phủ tập quyền	Chính quyền các thành phố tự trị	Chính quyền thành phố
Các biên tập viên văn phong	Các tác giả, (một số) biên tập viên	Các tác giả đích thực
Các nhà báo chuyên "phân tích" và dự đoán	Các nhà đầu cơ	Các nhà báo chấp nhận rủi ro để *vạch trần* những kẻ lừa đảo (những chế độ hay tập đoàn hùng mạnh), những người nổi dậy
Các chính trị gia	Các nhà hoạt động	Các nhà bất đồng chính kiến, nhà cách mạng
Lãnh đạo các ngân hàng	Các nhà giao dịch trong các quỹ phòng hộ	(Họ sẽ không tham gia vào những trò thương mại thấp kém)
Những người tìm kiếm giải thưởng, danh hiệu, thanh danh, huy chương, buổi trà đàm với Nữ hoàng Anh, quyền thành viên trong các viện hàn lâm, cơ hội bắt tay với Obama		Phần thưởng lớn nhất – thậm chí là duy nhất – là được chết vì lý tưởng hay địa vị của mình: Socrates Jesus, thánh Catherine[1], Hyptia[2], Jeanne d'Arc[3]

Cuốn hai

CÁI NHÌN ĐẦU TIÊN VỀ NGƯỜI ĐẠI DIỆN

Chương 1
TẠI SAO MỖI NGƯỜI NÊN ĂN CON RÙA CỦA MÌNH: BÌNH ĐẲNG TRONG BẤT ĐỊNH

Vị thịt rùa – Khách hàng mới ở đâu? – Luật Sharia và sự bất đối xứng – Có người Thụy Sỹ, và dân tộc khác nữa – Rav Safra và người Thụy Sỹ (nhưng là người Thụy Sỹ khác)

Có một câu ngạn ngữ cổ như thế này: Ai bắt được rùa thì phải ăn thịt rùa.

Nguồn gốc của câu ngạn ngữ này như sau. Chuyện kể rằng có một nhóm ngư dân bắt được một lượng rùa lớn, họ mang về làm thịt rồi sửa soạn thành bữa ăn chung. Nhưng đến lúc đó, họ mới nhận ra rằng loài sinh vật biển này lại khó nuốt hơn họ tưởng, và không ai muốn ăn cả. Nhưng tình cờ thần Mercury lại đi ngang qua đó đây là vị thần kiêm nhiệm, có thể nói là tổng hợp nhất, vì ông là thần bảo trợ của thương mại, sự dư dả, các sứ giả, người đưa tin, thế giới bên kia, đồng thời là thần bảo trợ của đám trộm cướp, thảo khấu và, không có gì bất ngờ, may mắn. Nhóm ngư dân mời ông ngồi lại và đưa thịt rùa cho ông ăn. Khi phát hiện ra họ chỉ mời mình để giải quyết đống đồ ăn không mong muốn kia, ông buộc tất cả bọn họ phải ăn hết, và từ đó lập ra nguyên tắc: Bạn phải ăn những thứ mà bạn cho người khác ăn.

KHÁCH HÀNG ĐƯỢC SINH RA MỖI NGÀY

Tôi đã rút ra một bài học từ những kinh nghiệm ngây thơ của mình:

Hãy cẩn thận với người đưa ra lời khuyên rằng nếu bạn thực hiện một hành động nào đó thì “tốt cho bạn” trong khi điều đó cũng tốt

cho anh ta, nhưng phần tác hại bạn phải gánh chịu lại không trực tiếp ảnh hưởng đến anh ta.

Tất nhiên, những lời khuyên như vậy thường là không mời mà đến. Sự bất đối xứng xuất hiện khi những lời khuyên đó được vận dụng vào bạn chứ không phải vào người đưa ra lời khuyên – có lẽ anh ta đang định bán cái gì đó cho bạn, hoặc muốn bạn cưới con gái anh ta, hay tuyển dụng con rể anh ta vào làm việc.

Cách đây mấy năm, tôi nhận được một lá thư từ một người làm nghề đại diện tác giả[97]. Nội dung thư rất rõ ràng, bao gồm mười câu hỏi kiểu như: "Ông có thời gian để xử lý hết các yêu cầu không?" hoặc "Ông có thể tự mình xoay xở việc tổ chức cho các chuyến đi không?" Ý chính ở đây là người đại diện tác giả sẽ làm cho cuộc sống của tôi trở nên thoải mái hơn, tạo điều kiện để tôi nghiên cứu hay theo đuổi bất kỳ thứ gì tùy ý (như tìm hiểu sâu hơn về nghề làm vườn, sưu tập tem, di truyền học vùng Địa Trung Hải, hay các công thức của món mỳ đen), bởi gánh nặng của những chuyện lặt vặt sẽ do người khác đảm nhiệm. Mà không phải bạ đại diện tác giả nào cũng được: chỉ anh ta mới có thể đảm đương nổi tất cả những việc đó; anh ta là người đọc sách và vì thế có thể đi guốc trong bụng giới trí thức (khi ấy tôi vẫn chưa thấy bị xúc phạm khi bị gọi là trí thức). Cũng như đối với tất cả những người chẳng ai mời cũng lên tiếng khuyên nhủ khác, tôi ngửi thấy mùi lừa đảo: trong toàn bộ lá thư, không chỗ nào anh ta không nói cho tôi biết rằng điều đó là "tốt cho tôi."

Nhưng như một kẻ khờ, tuy không tin vào những lập luận kia, rốt cuộc tôi vẫn làm việc với anh ta, để anh ta thu xếp một buổi giao lưu ở nước ngoài, cũng là nơi anh ta đang sinh sống. Mọi việc diễn ra ổn thỏa cho đến sáu năm sau, tôi nhận được một bức thư từ cơ quan thuế vụ của đất nước đó. Tôi liên lạc ngay với anh ta để hỏi xem những công dân Mỹ tương tự tôi từng thuê anh ta có gặp phải chuyện xung đột về thuế như vậy không, hay liệu anh ta có nghe đến những trường hợp tương tự chưa. Anh ta phản hồi ngay nhưng với giọng cụt ngủn: "Tôi không phải là luật sư thuế của ông" – và

không hề cho tôi biết xem liệu những người Mỹ khác từng thuê anh ta vì như thế "tốt cho họ" có gặp phải vấn đề tương tự hay không.

Thực ra, trong khoảng vài chục trường hợp tương tự mà tôi có thể nhớ được, kết quả chung cuộc thường là những gì được vẽ vời rằng tốt cho bạn trên thực tế lại không hẳn tốt cho bạn, nhưng chắc chắn là tốt cho bên kia. Trên cương vị một nhà giao dịch, bạn học được cách nhận biết và đối xử với những người chính trực – tức những người cho bạn biết rằng họ có thứ muốn bán bằng cách giải thích rằng giao dịch này được thực hiện vì lợi ích của chính họ – bằng những câu hỏi như: "Anh có lợi ích gì ở đây không?" Bằng mọi giá, hãy tránh xa những kẻ tiếp cận bạn để quảng bá cho sản phẩm nào đó nhưng lại ngụy trang mục đích ấy bằng những lời khuyên. Thực ra, câu chuyện về món thịt rùa là một ví dụ điển hình cho lịch sử giao dịch của con người.

Tôi từng có thời gian làm việc cho một ngân hàng đầu tư uy tín của Mỹ, được gọi là "giày trắng" vì các cộng sự trong ngân hàng đều tham gia vào các câu lạc bộ chơi golf dành cho giới quý tộc sơ khai vốn rất kén thành viên, và ở đó họ thường đi giày trắng để chơi golf. Ở những doanh nghiệp như vậy, họ nuôi dưỡng, đề cao, và bảo vệ hình ảnh về đạo đức và tính chuyên nghiệp. Nhưng công việc của những người bán hàng này (thực ra, tất cả họ đều là nam giới) trong những ngày họ đi giày đen là "xả bớt" số hàng tồn kho mà các nhà giao dịch bị "nhồi nhét," nghĩa là số chứng khoán mà họ đang thừa mứa trong sổ sách và cần phải loại bỏ bớt để giảm hồ sơ rủi ro xuống. Không thể bán lại cho các hãng khác bởi các nhà giao dịch chuyên nghiệp, thường là những người không chơi golf, sẽ ngửi thấy mùi hàng tồn, và điều đó sẽ đẩy giá đi xuống. Vậy là họ phải bán cho một vài khách hàng nào đó. Một số nhà giao dịch áp dụng cơ chế "điểm" (phần trăm) cho đội ngũ bán hàng, hiểu nôm na là hoa hồng, và tiền hoa hồng tăng tỉ lệ thuận với mong muốn tống khứ những cổ phiếu dư thừa của nhà giao dịch. Người bán hàng mời khách hàng đi ăn, mua tặng họ loại rượu đắt tiền (thường sẽ là loại có vẻ đắt nhất trong thực đơn của nhà hàng), và tuy phải bỏ ra hàng nghìn đô-la cho bữa ăn đó, họ sẽ nhận về một khoản lợi nhuận béo bở vì đã xả được đống cổ phiếu không mong muốn lên đầu khách

hàng. Một người bán hàng kỳ cựu từng thành thực giải thích cho tôi rằng: “Nếu tôi mua một chai vang 2.000 đô-la tặng cho một khách hàng, giả sử người này đang làm việc ở sở tài chính của một thành phố, có lối sống bình dị, chỉ quen mua quần áo ở trung tâm mua sắm nào đó ở New Jersey chẳng hạn, thì tôi có thể sở hữu anh ta trong vài tháng tiếp theo đó. Tôi có thể kiếm được ít nhất 100.000 đô-la lợi nhuận từ anh ta. Trên thị trường, không thứ gì có thể lãi đến thế đâu.”

Người bán hàng thường nói tràng giang đại hải rằng cổ phiếu này nhất định sẽ là sự bổ sung hoàn hảo vào danh mục đầu tư của khách hàng, rằng vì sao họ tin chắc nó sẽ tăng giá và khách hàng sẽ ân hận nếu “để lỡ mất một cơ hội quý như thế” – những câu chuyện thường sẽ diễn ra với nội dung như vậy. Người bán hàng là chuyên gia trong nghệ thuật thao túng tâm lý, khiến khách hàng thực hiện giao dịch, thường là đi ngược lại lợi ích của chính họ, hân hoan với giao dịch đó và yêu cả họ lẫn công ty của họ. Một trong những người bán hàng tốt nhất ở công ty này, một người có sức lôi cuốn lớn, thường đi làm bằng chiếc Rolls Royce có tài xế riêng, một lần được hỏi rằng chẳng lẽ khách hàng không thất vọng khi bị hớ sao. Câu trả lời của ông là: “Lừa họ, nhưng đừng làm họ nổi giận là được.” Ông không quên nói thêm, “Hãy nhớ rằng mỗi ngày lại có một khách hàng mới ra đời.”

Như người La Mã đã nhận ra: Người ta ca ngợi hết lời thứ mà họ muốn bỏ đi[98].

GIÁ NGÔ Ở ĐẢO RHODES[99]

Như vậy, về cơ bản, việc lấy “lời khuyên” làm phương tiện bán hàng là hành vi vô đạo đức – không thể đánh đồng bán hàng với khuyên nhủ được. Chúng ta có thể dễ dàng nhất trí với nhau về điều đó. Bạn có thể đưa lời khuyên, hoặc bạn có thể bán hàng (bằng cách quảng cáo về chất lượng sản phẩm), nhưng hai điều đó phải tách biệt với nhau.

Nhưng vẫn có một vấn đề liên quan trong quá trình giao dịch: người bán nên tiết lộ bao nhiêu thông tin cho người mua?

“Việc bán thứ gì đó cho người khác trong khi biết rằng giá của thứ đó rồi sẽ giảm có hợp đạo đức không?” – đây là một câu hỏi rất cổ xưa, nhưng câu trả lời cho nó lại không được rành mạch như thế. Cuộc tranh luận về vấn đề này bắt nguồn từ sự bất đồng ý kiến giữa hai triết gia theo chủ nghĩa khắc kỷ, Diogenes của xứ Babylon và học trò của ông là Antipater xứ Tarsus – những triết gia này đều có quan điểm đạo đức cao đối với vấn đề thông tin bất đối xứng, và có vẻ nguyên tắc đạo đức của họ cũng khớp với nguyên tắc đạo đức mà tôi ủng hộ. Không có văn tự chính thức nào của hai tác giả còn tồn tại đến ngày nay, nhưng chúng ta có thể biết được kha khá thông tin từ những nguồn thứ hai, hay thứ ba, như trong trường hợp của Cicero. Câu hỏi trên được Cicero kể lại trong tác phẩm De Officis (Về các bổn phận) của ông như sau. Giả sử một người chở một thuyền ngô lớn từ Alexandria đến Rhodes vào đúng thời điểm giá ngô ở Rhodes đang lên rất cao vì khan hiếm và nạn đói. Giả sử tiếp rằng ông ta biết được nhiều thuyền chở ngô khác cũng đã khởi hành từ Alexandria và đang trên đường tới Rhodes. Ông ta có phải thông báo điều đó với các cư dân ở Rhodes không? Trong những tình huống như thế này, hành động như thế nào là danh giá, như thế thế nào là ô danh?

Giới giao dịch chúng tôi đã có câu trả lời rõ ràng. Xin nhắc lại một lần nữa, đó là sự “nhồi nhét” – tức là bán số lượng lớn sản phẩm cho khách hàng nhưng không cho họ biết rằng mặt hàng đó vẫn còn số lượng lớn trong kho đang chờ được bán đi. Một nhà giao dịch ngay thẳng sẽ không làm chuyện đó với các nhà giao dịch chuyên nghiệp khác; đó là điều không thể chấp nhận được. Hình phạt cho hành động đó là sự tẩy chay. Nhưng đó gần như lại là chuyện khả dĩ chấp nhận được với một thị trường nặc danh và những con người vô danh, không phải nhà giao dịch chuyên nghiệp – chúng tôi hay gọi đó là “người Thụy Sỹ,” tức những người khờ khạo vô danh ở nơi nào đó rất xa xôi. Có những người chúng tôi có quan hệ họ hàng, và có những người chúng tôi có quan hệ làm ăn. Hai mối quan hệ này được ngăn cách bởi một hàng rào đạo đức, cũng tương tự trường

hợp có những loài vật nuôi trong nhà không được làm hại, nhưng các nguyên tắc về sự tàn ác lại được dỡ bỏ khi nói về lũ gián.

Diogenes cho rằng người bán phải công bố thông tin phù hợp với quy định của luật dân sự. Nhưng Antipater lại cho rằng cần phải công bố mọi thông tin – vượt khỏi những yêu cầu của pháp luật – sao cho người bán biết được tới đâu thì người mua rõ được tới đó.

Rõ ràng, quan điểm của Antipater có tính bền vững hơn – sự bền vững ở đây là bất biến theo thời gian, địa điểm, tình huống, và cả màu mắt của người tham gia. Bây giờ, chúng ta hãy nhất trí với nhau rằng:

Cái đạo đức luôn bền vững hơn cái hợp pháp. Theo thời gian, cái hợp pháp phải hợp nhất với cái đạo đức, không phải theo chiều ngược lại.

Vì thế:

Luật pháp đến và đi; đạo đức vẫn ở lại.

Bởi lẽ, khái niệm "luật pháp" thì mơ hồ và phụ thuộc rất nhiều vào bên có quyền phán xử: Tại Mỹ, nhờ có những người ủng hộ người tiêu dùng và nhiều phong trào tương tự, luật dân sự ở đây đã có nhiều điều khoản quy định về việc công bố thông tin, nhưng các quốc gia khác lại có các hệ thống luật pháp khác. Có thể thấy rõ điều này trong những điều luật về chứng khoán, theo đó có những quy định về "chạy trước"[100] và các quy định liên quan đến thông tin nội bộ đòi hỏi những hoạt động công khai thông tin như trên trở thành bắt buộc; tuy vậy, châu Âu lại không có những quy định này suốt một thời gian dài.

Thực ra, vào thời điểm tôi còn làm trong ngành ngân hàng, phần lớn công việc của các ngân hàng đầu tư là luồn lách các quy định, tìm ra những lỗ hổng trong pháp luật. Và, trái với lẽ thường, hóa ra quy định càng nhiều thì càng dễ kiếm tiền.

BÌNH ĐẲNG TRONG BẤT ĐỊNH

Điều này đưa chúng ta đến với sự bất đối xứng, khái niệm cốt lõi đằng sau da thịt trong cuộc chơi. Câu hỏi lúc này trở thành: Những người tham gia trong một giao dịch có thể có sự khác biệt về mặt thông tin ở mức độ nào? Xã hội Địa Trung Hải cổ đại và ở một chừng mực nào đó là thế giới hiện đại có vẻ đã hội tụ nhau ở quan điểm của Antipater. Tuy cụm từ "hãy để người mua cảnh giác" (caveat emptor[101]) đã xuất hiện ở xã hội phương Tây Anglo-Saxon, nhưng khái niệm này vẫn còn tương đối mới mẻ, và không mang tính phổ quát, thường bị trung hòa bởi các luật quả chanh[102] (ban đầu, từ "quả chanh" chỉ một chiếc xe hỏng hóc thường xuyên, ví dụ như chiếc Mini mui trần của tôi, thời gian ở trong garage nhiều hơn thời gian đi trên đường, nhưng bây giờ nó được dùng cho tất cả những gì di chuyển được).

Như vậy, đối với câu hỏi được Cicero nêu ra trong cuộc tranh luận giữa hai triết gia khắc kỷ, "Nếu một người biết rằng thứ rượu mình đang bán sắp bị hỏng, anh ta có nên nói cho khách hàng biết không?", thế giới hiện nay đang thiên về quan điểm minh bạch hóa, nhưng không nhất thiết phải phụ thuộc vào các quy định pháp lý bởi còn có các luật bồi hoàn thiệt hại dân sự cũng như việc người tiêu dùng có khả năng khiếu nại đòi bồi thường thiệt hại trong trường hợp bị người bán hàng lừa gạt. Hãy nhớ rằng các luật bồi hoàn thiệt hại đưa da thịt của người bán trở lại cuộc chơi – và đó là lý do tại sao các tập đoàn lớn lại ghét bỏ và dành cho chúng những từ ngữ nặng nề đến như vậy. Nhưng các luật bồi hoàn thiệt hại cũng có những hiệu ứng phụ – chỉ nên sử dụng chúng trong trường hợp không biết gì, tức là sao cho không thể lạm dụng chúng. Như chúng ta sẽ thấy trong phần nói về chuyến đi gặp bác sĩ, các luật này sẽ bị lạm dụng.

Với chúng ta, luật Sharia[103], đặc biệt là luật quy định về các giao dịch và tài chính của người Hồi giáo, thú vị ở chỗ nó bảo tồn được một số phương pháp và thông lệ đã bị thất truyền của người Địa Trung Hải và Babylon cổ đại (không phải là những phương pháp và thông lệ nhằm tôn vinh cho bản ngã của những vị hoàng tử Saudi). Luật này tồn tại ở điểm giao thoa giữa luật pháp Hy-La (được phản ánh qua sự tiếp xúc của những người ở các lãnh thổ vùng Semite[104]

với trường luật Berytus[105]), luật thương mại của người Pheonicia[106], cơ chế lập pháp của người Babylon, và phong tục thương mại của các thị tộc Ả-rập, và, như vậy, nó là một kho tàng của nền tri thức cổ đại của vùng Địa Trung Hải và Semite. Do đó, tôi coi luật Sharia như một bảo tàng lịch sử của những quan điểm về sự đối xứng trong giao dịch. Sharia thiết lập lệnh cấm về gharar[107], vấn đề này nghiêm trọng đến mức nó bị cấm hoàn toàn trong mọi hình thức giao dịch. Gharar là một thuật ngữ vô cùng phức tạp trong lý thuyết ra quyết định và không tồn tại trong tiếng Anh; nó vừa mang nghĩa là sự bất định vừa mang nghĩa là sự lừa gạt – theo thiển ý của tôi thì nó chỉ điều gì đó vượt khỏi sự bất đối xứng về thông tin giữa các nhà đại diện:bất bình đẳng trong sự bất định. Nói đơn giản, vì mục đích ở đây là cả hai bên trong một giao dịch đều phải có cùng mức độ bất định trước những kết quả ngẫu nhiên, nên sự bất đối xứng trở nên tương đương với hành động ăn trộm. Hay khẳng định một cách mạnh mẽ hơn thì:

Trong một giao dịch, không bên nào được chắc chắn về kết quả trong khi bên kia chỉ có sự bất định.

Gharar, như mọi cấu trúc luật khác, sẽ có những thiếu sót; nó vẫn yếu hơn so với cách tiếp cận của Antipater. Nếu trong suốt quá trình giao dịch chỉ một bên có sự chắc chắn, thì đó là sự vi phạm luật Sharia. Nhưng nếu tồn tại một hình thức bất đối xứng yếu, ví dụ có người nắm được một thông tin nội bộ có thể mang đến lợi thế cho họ trên thị trường, như vậy không có gharar nào cả, bởi vẫn tồn tại sự bất định cho cả hai bên vì mức giá đó là ở tương lai, mà tương lai thì chỉ có Chúa mới biết. Ngược lại, bán một sản phẩm lỗi (khi có sự chắn chắn về việc xảy ra lỗi) là bất hợp pháp. Như vậy, thông tin của người bán ngô ở đảo Rhodes trong ví dụ đầu tiên của tôi không nằm trong nhóm gharar, nhưng ví dụ thứ hai về loại rượu hỏng lại nằm trong nhóm này.

Như chúng ta đã thấy, vấn đề về tính bất đối xứng phức tạp đến nỗi các trường phái khác nhau lại đưa ra các giải pháp về đạo đức khác nhau. Bây giờ, chúng ta hãy tìm hiểu về cách tiếp cận trong Kinh Talmud.

RAV SAFRA VÀ NGƯỜI THỤY SỸ

Đạo đức của người Do thái về vấn đề này gần với Antipater hơn là Diogenes ở chỗ nó cũng nhắm mục tiêu đến sự minh bạch hóa. Không chỉ là sự minh bạch về thông tin sản phẩm, mà có lẽ phải có cả sự minh bạch về những suy nghĩ trong đầu, trong thâm tâm của người bán. Giáo sĩ thời Trung cổ Shlomo Yizhaki (tức Salomon Isaacides), ngày nay được gọi là “Rashi,” kể lại câu chuyện sau đây. Rav Safra, học giả kiêm nhà giao dịch năng nổ sống vào thế kỷ 3 ở Babylon, đang bán hàng. Một người mua ghé vào khi ông đang yên lặng cầu nguyện; người này muốn mua một món hàng với mức giá ban đầu, nhưng thấy vị giáo sĩ không trả lời, anh ta nâng giá lên. Nhưng Rav Safra không có ý định bán cao hơn mức giá ban đầu, và ông cho rằng mình phải tôn trọng ý định ban đầu đó. Câu hỏi đặt ra là: Rav Safra có nghĩa vụ phải bán với giá ban đầu không, hay ông nên chấp nhận bán ở mức giá cao hơn kia?

Sự minh bạch hoàn toàn như vậy không phải là phi lý, cũng không phải là chuyện hiếm gặp trong một thế giới tàn nhẫn của các giao dịch, cũng là thế giới mà tôi làm việc trước đây. Khi còn là một nhà giao dịch, tôi thường xuyên phải đối mặt với vấn đề này, và thường thì tôi sẽ đứng về phía hành động của Rav Safra. Ta hãy cùng suy nghĩ logic một chút. Các bạn hãy nhớ lại sự tham lam của những người bán hàng ở phần trước trong chương này. Giả sử tôi muốn bán một thứ gì đó với giá 5 đô-la, nhưng tôi liên lạc với khách hàng thông qua một người bán hàng, và người bán hàng này quay lại nói tôi bán với giá 5,10 đô-la. Có điều gì đó kỳ quặc ở con số 10 xu được thêm vào kia. Đó không phải là cách làm ăn lâu dài. Điều gì sẽ xảy ra nếu sau đó khách hàng phát hiện ra rằng mức giá đề nghị ban đầu của tôi chỉ là 5 đô-la? Không gì có thể bù đắp được cho cảm giác xấu hổ cả. Hành động bán đắt đó thuộc cùng nhóm với hành động “nhồi nhét” người khác, khiến họ mua những sản phẩm tệ hại. Bây giờ, ta hãy vận dụng điều này vào câu chuyện của Rav Safra: Điều gì sẽ xảy ra nếu ông bán cho một khách hàng với mức giá được đội cao hơn, và bán cho một khách hàng khác với mức giá ban đầu, và hai vị khách hàng này tình cờ lại quen biết nhau? Điều

gì sẽ xảy ra nếu như họ là người đại diện cho cùng một khách hàng?

Dù có thể không bị ràng buộc về mặt đạo đức, nhưng chính sách hiệu quả nhất và không mang lại sự hổ thẹn là sự minh bạch hóa tối đa, kể cả sự minh bạch hóa trong các ý định.

Tuy nhiên, câu chuyện này không cho biết liệu người mua kia có phải là “người Thụy Sỹ” hay không, tức là những con người xa lạ bên ngoài mà các nguyên tắc đạo đức của chúng ta không chạm tới. Tôi đồ rằng sẽ có một giống loài mà đối với chúng, các nguyên tắc đạo đức của chúng ta sẽ được nới lỏng hay có thể là gỡ bỏ. Hãy nhớ lại phần chúng ta bàn về Kant: lý thuyết là quá lý thuyết đối với loài người. Đạo đức của chúng ta càng giới hạn, càng ít trừu tượng, thì nó lại càng hiệu quả một cách khó tin. Nếu không, như chúng ta sẽ thấy với kết quả của Elinor Ostrom trong phần sau của chương này, hệ thống sẽ không thể vận hành đúng cách được. Và, trước Ostrom, người bạn cũ của chúng ta, Friedrich Nietzsche, cũng đã hiểu ra vấn đề:

Đồng cảm với tất cả là áp chế bản thân, anh bạn hàng xóm tốt bụng của tôi ạ.

Nhân tiện, Nietzche là người mà Tony Béo (sau khi nghe câu trích dẫn trên của ông ta) nói rằng anh ta sẽ không bao giờ tranh cãi.

THÀNH VIÊN VÀ PHI THÀNH VIÊN

Bởi lẽ, việc loại trừ những “người Thụy Sỹ” ra khỏi không gian đạo đức của chúng ta không phải là chuyện nhỏ nhặt. Mọi thứ không tự “điều chỉnh quy mô” và khái quát hóa, đó là lý do tại sao tôi bực mình với những nhà trí thức thao thao bất tuyệt về các khái niệm trừu tượng. Một đất nước không phải là một thành phố lớn, một thành phố không phải là một gia đình lớn, và, rất tiếc, thế giới không phải là một ngôi làng lớn. Chúng ta sẽ bàn về những sự thay đổi về quy mô ở đây, và trong phần phụ lục của Chương 3.

Khi người Athens đối xử bình đẳng với mọi ý kiến và bàn về "dân chủ," họ chỉ áp dụng điều đó với các công dân của mình, không phải với nô lệ hay metic[108] (tương đương với những người giữ thẻ xanh[109] hoặc thị thực H-1B[110]). Trên thực tế, Bộ luật Theodosius[111] tước đoạt mọi quyền lợi pháp lý – kéo theo đó là cả sự bình đẳng về mặt đạo đức với người khác – của những công dân La Mã kết hôn với "lũ mọi rợ." Họ mất quyền thành viên ở các câu lạc bộ[112]. Đối với đạo đức của người Do thái: họ phân biệt giữa máu đậm và máu nhạt: chúng ta đều là anh em, nhưng một số người lại là anh em thân thiết hơn số khác.

Theo truyền thống, công dân tự do trong các xã hội cổ đại và hậu cổ điển đều là thành viên của các câu lạc bộ, chịu những quy định và nguyên tắc về hành vi của thành viên tương tự như các câu lạc bộ đồng quê[113] thời nay, với sự phân biệt giữa người bên trong và người ngoài. Như các thành viên đều biết rõ, mục đích riêng của một câu lạc bộ là sự loại trừ và giới hạn về số lượng. Người Sparta có thể săn lùng và giết hại một người Helots – đây là những người ở vị thế nô lệ, không có quyền công dân ở Sparta – để tập luyện, nhưng ngoài chuyện đó ra, họ bình đẳng với những công dân Sparta khác và được đòi hỏi phải sẵn sàng hy sinh vì Sparta. Các thành phố lớn trong thế giới cổ đại trước thời Thiên Chúa giáo, đặc biệt là ở vùng Levant và Tiểu Á, đều có vô số các hội nhóm và câu lạc bộ, các hội mở và (chủ yếu là) hội kín – thậm chí còn có cả các câu lạc bộ tang lễ, trong đó các thành viên chia sẻ với nhau phí tổn và tham gia vào những nghi thức trong tang lễ.

Người Romania ngày nay (còn gọi là người Gypsy) có hàng tấn nguyên tắc chặt chẽ quy định các hành vi đối xử với người Gypsy, và vô số nguyên tắc khác về cách đối xử với những kẻ bẩn thỉu không thuộc tộc Gypsy, gọi là payos. Và, như nhà nhân học David Graeber đã quan sát được, ngay cả ngân hàng Goldman Sachs nổi tiếng vì sự tham lam vô độ cũng hành động như một xã hội cộng sản từ bên trong, nhờ vào hệ thống quản trị mang tính hợp tác.

Như vậy, chúng ta thực hiện các nguyên tắc đạo đức của mình, nhưng có một giới hạn – từ sự thay đổi quy mô – mà khi vượt khỏi

giới hạn đó, các nguyên tắc này không được áp dụng nữa. Đó là điều đáng tiếc, nhưng cái chung thường giết chết cái riêng. Vấn đề mà sau này chúng ta sẽ cùng nhau lật lại, sau khi bàn sâu hơn về lý thuyết phức hợp[114], là: Liệu có thể vừa hợp đạo đức vừa mang tính phổ quát không. Về lý thuyết là có, nhưng, thật đáng buồn, trên thực tế lại không phải thế. Bởi lẽ, hễ khi nào cái "chúng ta" trở thành một câu lạc bộ quá lớn, thì mọi thứ sẽ đi xuống dần, và mỗi người lại bắt đầu tranh đấu vì lợi ích riêng của mình. Cái trừu tượng là quá trừu tượng đối với chúng ta. Đó là lý do chính khiến tôi ủng hộ những hệ thống chính trị bắt đầu từ địa phương và từ đó đi dần lên (cái trớ trêu là, Thụy Sỹ – những "người Thụy Sỹ" khờ khạo đó – lại là nơi thực hiện mô hình này), chứ không phải theo chiều ngược lại, vốn đã và đang là mô hình thất bại với những nhà nước lớn hơn. Mô phỏng hình thức của bộ lạc không phải là điều không hay – và chúng ta phải hoạt động theo phương thức fractal trong các mối quan hệ hài hòa có tổ chức giữa các bộ lạc, hơn là gộp chung tất cả các bộ lạc thành một nồi súp khổng lồ. Xét theo nghĩa này, chế độ liên bang của Mỹ là một hệ thống lý tưởng.

Sự chuyển hóa quy mô từ cái riêng lên cái chung này là cơ sở đằng sau sự hoài nghi của tôi về tiến trình toàn cầu hóa không kiểm soát và các nhà nước tập quyền đa chủng tộc lớn. Yaneer Bar-Yam, nhà vật lý học kiêm nhà nghiên cứu về sự phức hợp, đã chứng minh một cách thuyết phục rằng "hàng rào tốt tạo ra hàng xóm tốt" – đây là điều mà "các nhà hoạch định chính sách" và các chính quyền địa phương không hiểu được về vùng Cận Đông. Sự chuyển hóa quy mô là rất quan trọng, và tôi sẽ tiếp tục nhắc đi nhắc lại cho đến khi khản tiếng. Việc xếp người Hồi giáo dòng Shia, người Thiên Chúa giáo, và người Hồi giáo dòng Sunni vào cùng một chỗ, rồi bảo họ nắm tay nhau nhân danh sự đoàn kết và tình anh em của nhân loại mà hát vang bài "Kumbaya"[115] quanh ánh lửa trại bập bùng đã thất bại thảm hại. (Những kẻ thích can thiệp vẫn chưa nhận ra được rằng từ "nên" không phải là một tuyên bố đủ vững chắc về mặt kinh nghiệm để "xây dựng các quốc gia.") Đổ lỗi cho người khác là mang tư tưởng "bè phái" – thay vì làm sao để có thể tận dụng tốt nhất thiên hướng hết sức tự nhiên đó – là một trong những điều ngu ngốc của những kẻ thích can thiệp. Chỉ cần phân tách các bộ tộc để phục

vụ mục đích quản lý hành chính (như cách làm của người Ottoman), hoặc chỉ cần đặt một vài cột mốc ở đâu đó, là đột nhiên tất cả sẽ trở nên thân thiện với nhau[116]. Vùng Levant đã và đang gánh chịu hậu quả từ các học giả người phương Tây (thường là người Anglo-Saxon) nghiên cứu về Ả-rập, tuy đam mê với lĩnh vực của mình nhưng lại không có da thịt trong cuộc chơi, và bằng cách nào đó lại đảm đương một sứ mệnh tội lỗi là phá hoại các nền văn hóa và ngôn ngữ bản địa, tách rời vùng Levant khỏi gốc gác Địa Trung Hải của nó[117].

Nhưng chúng ta không cần phải đi quá xa mới có thể hiểu được tầm quan trọng của sự chuyển hóa quy mô. Bằng trực giác, bạn biết rằng con người ta làm hàng xóm thì thuận hòa hơn nhiều so với việc làm bạn sống chung phòng.

Có thể thấy rõ điều này qua hành vi phổ biến của các đám đông "nặc danh" trong các thành phố lớn so với các nhóm trong những thôn làng nhỏ. Tôi đã có thời gian sống tại ngôi làng tổ tiên của mình, và có cảm giác như được sống trong một gia đình. Mọi người đến tang lễ của người khác (câu lạc bộ tang gia thường chỉ dành cho các thành phố lớn), giúp đỡ gia quyến, và quan tâm đến hàng xóm dù con chó ở nhà đó khiến họ ghét cay ghét đắng. Không thể có được sự gắn bó như vậy ở thành phố lớn, khi mà "người khác" đơn thuần chỉ là một thực thể tồn tại trên lý thuyết chứ không phải là một người bằng xương bằng thịt, và hành vi của chúng ta đối với thực thể đó được quy định bởi một số nguyên tắc đạo đức chung chung. Khi nhìn nhận theo cách đó, chúng ta có thể dễ dàng hiểu được vấn đề, song chúng ta lại không khái quát hóa lên được rằng về cơ bản, đạo đức mang tính cục bộ.

Lý do là gì? Thời hiện đại đã nhồi nhét vào đầu óc chúng ta rằng có hai đơn vị: cá nhân và tập thể phổ quát — theo nghĩa này, da thịt trong cuộc chơi dành cho bạn sẽ chỉ dành cho bạn mà thôi, như một thực thể thống nhất. Trong thực tế, da thịt của tôi còn trải rộng ra nhiều nhóm người khác, bao gồm gia đình, cộng đồng, bộ lạc, các hội nhóm huynh đệ. Nhưng chắc chắn nó không phải là cái phổ quát.

NON MIHI NON TIBI, SED NOBIS (KHÔNG PHẢI CỦA TÔI HAY CỦA BẠN, MÀ LÀ CỦA CHÚNG TA)

Chúng ta hãy đi vào trọng tâm ý tưởng của Ostrom. Như các nhà kinh tế học đã chỉ ra, "bi kịch của cái chung" là như sau – cái chung ở đây là một tài sản của tập thể, chẳng hạn một khu rừng, khu đánh bắt cá hay một công viên trong vùng. Về mặt tập thể, xét trên cương vị một cộng đồng, các nông dân sẽ muốn tránh việc chăn thả gia súc quá mức, còn ngư dân muốn tránh đánh bắt cá quá mức, bởi điều đó sẽ làm suy thoái toàn bộ nguồn tài nguyên. Nhưng mỗi nông dân hoặc ngư dân sẽ thu được lợi ích cá nhân nếu bản thân anh ta thực hiện việc chăn thả gia súc hay đánh bắt cá quá mức – dĩ nhiên, với điều kiện những người khác không làm thế. Và đó là điều gây phiền toái cho chủ nghĩa xã hội: lợi ích cá nhân của con người không phát huy hiệu quả tốt trong chủ nghĩa tập thể. Nhưng sẽ là một sai lầm nghiêm trọng nếu nghĩ rằng con người chỉ có thể hoạt động trong một hệ thống tài sản tư nhân.

Dựa trên kinh nghiệm, Ostrom phát hiện ra rằng tồn tại một quy mô cộng đồng nhất định mà dưới ngưỡng đó, con người sẽ hành động theo tinh thần chủ nghĩa tập thể và bảo vệ cái chung, như thể toàn bộ đơn vị này đã trở nên có lý trí. Một tập thể như vậy không thể quá lớn. Nó cũng như một câu lạc bộ vậy. Các nhóm hành xử khác nhau ở những quy mô khác nhau. Điều đó giải thích tại sao địa phương khác với toàn quốc. Nó cũng cho thấy cách hoạt động của các bộ lạc: bạn là một phần của một nhóm cụ thể, lớn hơn con người hạn hẹp của bạn nhưng lại hẹp hơn nhân loại nói chung. Điều quan trọng ở đây là người ta chia sẻ một số thứ, nhưng không phải những thứ khác, trong một nhóm cụ thể. Và có những nghi thức quy định cách cư xử với bên ngoài. Các bộ lạc du mục của Ả-rập có những nguyên tắc chặt chẽ về việc phải đối xử hiếu khách với những người lạ hiền hòa, không đe dọa đến những cái chung của họ, nhưng họ sẽ trở nên hiếu chiến khi người lạ mặt đó là một mối đe dọa đối với họ.

Định nghĩa về cái chung theo tinh thần da thịt trong cuộc chơi: là một không gian trong đó người khác đối xử với bạn theo cách mà bạn

đối xử với họ, theo đó mọi người đều sử dụng Nguyên tắc Bạc.

"Lợi ích chung" là một khái niệm trừu tượng, được rút ra từ sách vở. Trong Chương 19, chúng ta sẽ thấy rõ hơn rằng "cá nhân" cũng là một thực thể bị định nghĩa rất kém. "Tôi" có khả năng là một nhóm hơn là một cá nhân đơn lẻ.

BẠN CÓ THEO ĐƯỜNG CHÉO KHÔNG?

Đoạn thơ dưới đây của anh em Geoff và Vince Graham đã tóm tắt được cái lố bịch của thứ chủ nghĩa phổ quát chính trị không tính đến quy mô:

Tôi, ở cấp độ Liên bang, theo chủ nghĩa tự do;

ở cấp độ bang, theo đảng Cộng hòa;

ở cấp độ địa phương, theo đảng Dân chủ;

và ở cấp độ gia đình và bạn bè, lại là con người xã hội chủ nghĩa

Nếu đoạn thơ trên không thuyết phục được bạn về cái ngớ ngẩn của những nhãn hiệu cánh tả và cánh hữu, thì không gì có thể cả.

Người Thụy Sỹ bị ám ảnh bởi sự cai trị – và thực ra, hệ thống chính trị của họ chẳng phải "cánh tả" hay "cánh hữu", mà dựa trên sự cai trị. Nhà toán học thâm trầm Hans Gerbach từng có lần tổ chức một hội thảo về da thịt trong cuộc chơi ở Zurich, trong đó bàn về cách tưởng thưởng (hoặc trừng phạt) đúng đắn đối với những chính trị gia có lợi ích không phù hợp với lợi ích của những người dân mà ông ta đại diện. Tôi chợt nhận ra rằng nếu như mọi việc diễn ra suôn sẻ ở Thụy Sỹ hoặc các nước German, thì lý do không hẳn là vì tinh thần trách nhiệm, mà là sự chuyển hóa quy mô, và điều đó khiến các quốc gia này dễ có được tinh thần trách nhiệm: Đức là một nhà nước liên bang.

Tiếp theo, chúng ta sẽ khái quát hóa sự chia sẻ rủi ro.

TẤT CẢ (NGHĨA ĐEN) ĐỀU Ở TRÊN MỘT CHIẾC THUYỀN

Tiếng Hy Lạp là ngôn ngữ của sự chính xác; nó có một từ trái nghĩa với sự đùn đẩy rủi ro: chia sẻ rủi ro.Synkyndineo có nghĩa là “cùng nhau chấp nhận rủi ro,” đây cũng là một yêu cầu trong các giao dịch hàng hải[118].

Cuốn Acts of the Apostles (Công vụ của các tông đồ)[119] kể về hành trình của Thánh Paul trên một con tàu chở hàng từ Sidon đến Crete rồi đến Malta. Khi tàu gặp bão: “Sau khi ăn hết những gì muốn ăn, họ làm nhẹ con tàu bằng cách đổ số ngô trên tàu xuống biển.”

Tuy họ đổ hết một món hàng cụ thể, nhưng tất cả chủ sở hữu của mọi loại hàng hóa trên tàu đều chia nhau gánh chịu chi phí của số hàng hóa bị bỏ đi, chứ không chỉ tính riêng chủ sở hữu của mặt hàng bị mất. Thì ra họ tuân theo một thông lệ ít nhất đã có từ năm 800 TCN, được đưa vào Bộ luật Hàng hải Rhodes, đặt theo tên của đảo Rhodes, một trung tâm thương mại, ở vùng biển Aegean[120]; bộ luật này hiện không tồn tại nữa nhưng nó đã và vẫn được nhắc đến từ thời cổ đại đến nay. Bộ luật quy định rằng rủi ro và phí tổn cho các sự cố ngẫu nhiên phải được san sẻ bình đẳng, không quan tâm đến vấn đề trách nhiệm. Bộ luật Rhodes được tóm tắt trong Bộ luật Justinianus[121] như sau:

“Bộ luật Rhodes quy định rằng khi hàng hóa bị vứt bỏ để làm nhẹ con tàu, thì những gì bị mất đi nhằm phục vụ lợi ích của tất cả mọi người sẽ phải được đền bù bằng sự đóng góp của tất cả.”

Cơ chế chia sẻ rủi ro tương tự cũng xuất hiện ở các đoàn lữ hành trên sa mạc. Nếu một món hàng hóa bị mất hoặc đánh cắp, thì tất cả các thương gia trong đoàn sẽ cùng chia nhau phí tổn, chứ không chỉ riêng chủ sở hữu của món hàng đó chịu thiệt hại.

Từ synkyndineo đã được nhà cổ điển học tài ba Armand D’Angour dịch sang tiếng Latin là compericlitor, như vậy, khi chuyển ngữ sang tiếng Anh, nó sẽ là compericlity, và từ trái nghĩa của nó – đùn đẩy rủi ro kiểu Bob Rubin – sẽ là incompericlity. Nhưng tôi đoán rằng tạm thời thì cụm từ risk sharing (chia sẻ rủi ro) cũng có thể truyền tải được đầy đủ ý nghĩa rồi.

Tiếp theo, chúng ta sẽ thảo luận về một số luận điệu xuyên tạc đã đề cập trong phần giới thiệu da thịt trong cuộc chơi.

TIẾT LỘ DANH MỤC ĐẦU TƯ[122]

Một lần, tôi lên sóng truyền hình để giới thiệu một cuốn sách mới ra, nhưng hóa ra họ lại thiết kế trường quay để thực hiện một cuộc thảo luận bàn tròn giữa tôi với hai phóng viên và một người dẫn chương trình nữa. Chủ đề của ngày hôm đó là Microsoft, một công ty tồn tại vào thời điểm đó. Mọi người, bao gồm cả người dẫn chương trình, đều tham gia đóng góp ý kiến. Đến lượt mình, tôi nói: "Tôi không mua cổ phiếu của Microsoft, tôi không được lợi lộc gì khi cổ phiếu đó giảm giá, do đó tôi không thể bàn về nó được." Tôi nhắc lại phương châm của mình ở phần Mở đầu 1: Đừng bảo với tôi rằng anh nghĩ gì, chỉ cần cho tôi biết danh mục đầu tư của anh có những gì. Những người tham gia không giấu nổi vẻ sửng sốt: thông thường, phóng viên không nên nói về những cổ phiếu mà anh ta sở hữu – và, tệ hơn, anh ta luôn phải đưa ra tuyên bố về những thứ mà anh ta hầu như không thể tìm thấy trên bản đồ. Phóng viên nên là một "thẩm phán" công tâm, nhưng, khác với Sysamnes trong Phán quyết của Cambyses, không có mối đe dọa nào về việc người ta có thể lột da anh ta để bọc ghế cả.

Có hai cách "tiết lộ danh mục đầu tư." Cách thứ nhất là mua loại cổ phiếu mà bạn thích, sau đó bình luận về nó (và cho người khác biết rằng bạn sở hữu nó) – người ủng hộ đáng tin cậy nhất cho một sản phẩm chính là người sử dụng sản phẩm ấy[123]. Cách thứ hai là bạn mua một loại cổ phiếu để quảng cáo về các điểm tốt của công ty phát hành, sau đó lại bán cổ phiếu đó đi, thu lợi từ những lời quảng bá ồn ào đó – đây gọi là thao túng thị trường, và tất nhiên nó là một dạng xung đột lợi ích. Chúng ta loại bỏ yếu tố da thịt trong cuộc chơi của các phóng viên để phòng ngừa việc thao túng thị trường, đinh ninh rằng điều đó sẽ đem lại lợi ích cho xã hội. Quan điểm của cuốn sách này là sự thao túng thị trường và xung đột lợi ích vẫn còn vô hại hơn so với sự vô can khi đưa ra những lời khuyên tệ hại. Như chúng ta sẽ thấy, lý do chính ở đây là khi không có da thịt trong cuộc chơi, để an toàn, các phóng viên sẽ bắt chước ý kiến của nhau, từ

đó tạo ra một nền văn hóa đồng nhất và những ảo vọng tập thể. Nói chung, da thịt trong cuộc chơi đi đôi với xung đột lợi ích. Điều mà tôi hy vọng cuốn sách này sẽ làm được là chứng minh rằng da thịt trong cuộc chơi là quan trọng hơn xung đột lợi ích. Người ta có xung đột lợi ích cũng không sao, nếu như nó phù hợp với những rủi ro tiêu cực cho chính bản thân họ.

TỚI GẶP BÁC SĨ

Bác sĩ không có vấn đề Antaeus: ngành y, tuy khoác tấm áo khoa học, về cơ bản là dựa vào các hoạt động học nghề và, tương tự ngành kỹ sư, được đặt trên nền tảng của kinh nghiệm, chứ không chỉ là thí nghiệm và lý thuyết. Trong khi các nhà kinh tế học có thể nói, “Giả sử rằng…” rồi bắt đầu huyên thuyên một giả thiết kỳ quặc nào đó, thì các bác sĩ lại không thể làm như thế. Như vậy, có da thịt trong cuộc chơi ở nhiều mức độ khác nhau, tuy nhiên, các mức độ này lại không đầy đủ trong hiệu ứng người đại diện tách biệt khách hàng và nhà cung cấp dịch vụ. Và các nỗ lực đưa da thịt trong cuộc chơi ở đây đã và đang mang lại những phản tác dụng khi chuyển sự bất định từ bác sĩ sang bệnh nhân.

Hệ thống pháp lý và các biện pháp kiểm soát có thể đưa da thịt của bác sĩ vào nhầm cuộc chơi.

Sao lại có chuyện này? Vấn đề nằm ở sự phụ thuộc vào các chuẩn đo. Mọi chuẩn đo đều có thể can thiệp được – việc hạ thấp nồng độ cholesterol như đã đề cập ở phần Mở đầu 1 là một kỹ thuật can thiệp chuẩn đo ở mức độ cực đoan. Nói chuyện thực tế hơn, giả sử một bác sĩ hoặc một bệnh viện chuyên điều trị ung thư được đánh giá dựa trên tỉ lệ sống sót của bệnh nhân trong 5 năm, và lúc này họ đang phải cân nhắc lựa chọn một trong số nhiều phương pháp điều trị khác nhau cho một bệnh nhân mới: họ sẽ chọn cách điều trị nào? Có sự đánh đổi giữa phương pháp phẫu thuật laser (một phương pháp phẫu thuật chính xác) và xạ trị, vốn là phương pháp gây độc hại cho cả tế bào ung thư và người bệnh. Theo các con số thống kê, phẫu thuật laser có thể sẽ có kết quả bệnh nhân sống sót sau năm năm kém hơn so với xạ trị, nhưng về lâu dài, phương pháp xạ trị thường tạo ra một khối u thứ hai và làm giảm tương đối tỉ lệ bệnh

nhân sống sót sau 20 năm. Vì khung thời gian để tính tỉ lệ bệnh nhân sống sót ở đây là 5 năm, nên mục tiêu nhắm đến sẽ là sử dụng xạ trị.

Như vậy, vị bác sĩ trên có lẽ là đang trong quá trình đẩy sự bất định đi bằng cách lựa chọn phương pháp điều trị kém hơn.

Dưới áp lực của hệ thống, người bác sĩ buộc phải đùn đẩy rủi ro từ bản thân mình sang cho bệnh nhân, và từ hiện tại sang tương lai, hoặc từ tương lai gần sang tương lai xa.

Khi bước vào văn phòng của một vị bác sĩ, bạn cần nhớ rằng người mà bạn gặp ở đó, tuy có phong thái đĩnh đạc, tự tin, song trên thực tế lại đang ở vào một tình huống mong manh. Ông ta không phải là bạn, không phải người nhà của bạn, như vậy ông ta sẽ không có bất cứ tổn thất trực tiếp nào về mặt tình cảm nếu như tình hình sức khỏe của bạn suy yếu đi. Một cách tự nhiên, mục tiêu của ông ta là làm sao để tránh khỏi kiện tụng, vì điều đó có thể hủy hoại sự nghiệp của ông ta.

Một số chuẩn đo số có thể giết chết bạn. Giả dụ như bây giờ bạn đến gặp một bác sĩ tim mạch và kết quả khám cho thấy bạn nằm trong nhóm có mức độ rủi ro nhẹ, điều đó thật ra không hẳn sẽ làm tăng rủi ro mắc bệnh tim của bạn, nhưng nó là giai đoạn trước khi có thể xảy ra một sự cố đáng lo ngại. (Có một mối quan hệ phi tuyến tính ở đây: về mặt xác suất, một người bị xếp vào nhóm tiền đái tháo đường hay tiền cao huyết áp gần với một người bình thường tới 90% hơn là gần với một người đang mắc bệnh đó.) Nhưng bác sĩ chịu áp lực phải điều trị cho bạn để bảo vệ chính bản thân mình. Nếu bạn tử vong bất ngờ một vài tuần sau cuộc thăm khám này (một sự cố có xác suất xảy ra thấp), vị bác sĩ đó có thể bị kiện vì sự tắc trách khi không kê đơn đúng loại thuốc tạm thời được cho là hữu ích (như trong trường hợp thuốc statin[124]), nhưng bây giờ chúng ta biết rằng những loại thuốc đó được dựa trên nền tảng là những nghiên cứu đáng ngờ hoặc chưa hoàn thiện. Trong thâm tâm, vị bác sĩ có thể biết rằng thuốc statin rất có hại vì nó mang lại những tác dụng phụ lâu dài. Nhưng các công ty dược phẩm đã thuyết phục

được mọi người tin rằng những hệ quả không nhìn thấy được này là vô hại, trong khi lẽ ra phải coi những gì không nhìn thấy được là có khả năng gây hại. Thực ra, đối với hầu hết mọi người, ngoại trừ những người đang ốm nặng, rủi ro thường nhiều hơn so với lợi ích. Những rủi ro lâu dài về y tế này được ẩn giấu, nhưng cuối cùng chúng cũng sẽ lộ diện, trong khi đó, rủi ro pháp lý lại hiển hiện nhãn tiền. Điều này không khác gì so với nghề đùn đẩy rủi ro của Bob Rubin: trì hoãn rủi ro và làm cho chúng trở nên vô hình.

Liệu có thể khiến cho ngành y tế bớt đi tính bất đối xứng được không? Không thể tác động trực tiếp được; như tôi đã đề cập trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh và bàn sâu hơn ở các nơi khác, giải pháp ở đây là bệnh nhân nên từ chối điều trị khi mới chỉ ốm nhẹ, nhưng hãy sử dụng thuốc cho các "sự kiện đuôi," tức là các tình huống nghiêm trọng ít gặp. Vấn đề nằm ở chỗ, những người ốm nhẹ chiếm một tỉ lệ lớn hơn nhiều so với những người ốm nặng – và là những người được kỳ vọng sẽ sống lâu hơn và sử dụng thuốc chữa bệnh trong thời gian dài hơn – do đó, các công ty dược phẩm có động cơ để chú trọng vào họ. (Tôi nghe nói người chết thường không sử dụng thuốc nữa.)

Tóm lại, cả bác sĩ và bệnh nhân đều có da thịt trong cuộc chơi, tuy không hoàn hảo, nhưng các cấp quản lý thì không – và có vẻ họ là nguyên nhân khiến hệ thống vận hành không suôn sẻ. Các nhà quản lý khắp nơi trên thế giới, trong mọi ngành nghề và lĩnh vực, và vào mọi giai đoạn trong lịch sử, chính là dịch bệnh.

TIẾP THEO

Chương này đã giới thiệu về vấn đề người đại diện và khái niệm chia sẻ rủi ro nhìn từ cả hai góc độ thương mại và đạo đức (giả định rằng hai yếu tố này có thể tách rời). Chúng ta cũng đã bàn về vấn đề quy mô. Tiếp theo, chúng ta sẽ đi sâu hơn về các bất đối xứng ẩn khiến các tập thể trở thành những loài vật xa lạ.

Cuốn ba

SỰ BẤT ĐỐI XỨNG VĨ ĐẠI NHẤT

Chương 2
NHỮNG KẺ CỐ CHẤP NHẤT LÀ NGƯỜI THẮNG CUỘC: SỰ THỐNG TRỊ CỦA THIỂU SỐ BƯỚNG BỈNH

Tại sao bạn không cần phải hút thuốc ở khu vực hút thuốc – Lựa chọn đồ ăn của bạn về sự sụp đổ của một vị vua Saudi – Làm sao để ngăn một người bạn đừng làm việc quá sức - Sự thay đổi của Omar Sharif – Làm thế nào để đánh sập thị trường.

Ý tưởng chính đằng sau các hệ thống phức tạp là cái tổng thể cư xử theo những cách mà các hợp phần của nó không thể dự đoán được. Sự tương tác quan trọng hơn so với bản chất của các đơn vị hợp thành. Việc nghiên cứu các cá thể kiến gần như không bao giờ có thể mang lại cho chúng ta một dấu hiệu nào rõ ràng về cách hoạt động của một đàn kiến. Vì lý do đó, chúng ta phải tìm hiểu một đàn kiến trên cương vị một đàn kiến, không hơn, không kém, chứ không phải là một tập hợp của các cá thể kiến. Điều này được gọi là đặc tính "xuất hiện bất ngờ" của cái toàn thể, theo đó các phần tử và cái toàn thể khác nhau bởi điều quan trọng ở đây là sự tương tác giữa các phần tử. Và sự tương tác có thể tuân theo những nguyên tắc rất đơn giản.

Nguyên tắc chúng ta sẽ thảo luận trong chương này là nguyên tắc thiểu số, mẹ đẻ của mọi bất đối xứng. Một thiểu số cố chấp – một loại thiểu số cố chấp nhất định nào đó – có nhiều da thịt trong cuộc chơi (hay tốt hơn là, có linh hồn trong cuộc chơi) chỉ cần đạt đến một mức độ rất nhỏ, ví dụ từ 3 đến 4% trong tổng dân số, là đã đủ để khiến cho toàn thể dân số phải tuân theo ý thích của họ. Thêm nữa, sự thống trị của thiểu số thường đi kèm với một ảo ảnh quang học: một nhà quan sát ngây thơ (nhìn vào kết quả trung bình chuẩn mực) sẽ tưởng rằng những lựa chọn và ý thích đó là của đa số. Nếu

điều này có vẻ vô lý, thì đó là do trực giác khoa học của chúng ta không được điều chỉnh để nhận ra nó. (Hãy quên những trực giác khoa học và hàn lâm cùng những phán xét vội vàng đi; chúng không hiệu quả, và cơ chế hợp lý hóa tiêu chuẩn của bạn sẽ thất bại với các hệ thống phức tạp, nhưng sự thông thái của bà bạn thì lại không thể đâu nhé!)

Nguyên tắc thiểu số sẽ cho chúng ta thấy tại sao để xã hội có thể vận hành một cách đúng đắn lại chỉ cần đến một số lượng nhỏ những người cố chấp, đạo đức và có da thịt trong cuộc chơi, được thể hiện ở sự dũng cảm.



Hình 1: Vỏ hộp nước chanh có chữ U khoanh tròn thể hiện nó là một thực phẩm kosher[125].

Cái hài hước nằm ở chỗ, ví dụ về sự phức tạp này đến với tôi khi tôi đang giúp mọi người ở Viện Nghiên cứu các Hệ thống Phức tạp New England chuẩn bị bữa tiệc thịt nướng mùa hè. Khi những người chủ trì bữa tiệc đang sắp xếp bàn ghế và mở thùng đồ uống, một người bạn mộ đạo và chỉ ăn đồ kosher tiến đến chào tôi. Tôi mời ông một hộp nước đường pha axit citric màu vàng mà người ta vẫn gọi là nước chanh, trong bụng đinh ninh rằng ông sẽ từ chối vì phải tuân thủ các điều luật về ăn uống của tôn giáo mình. Nhưng không. Ông uống thứ nước đó, và một người khác cũng tuân theo luật ăn uống kosher nói, “Đồ uống ở đây đều là kosher cả.” Chúng tôi nhìn vào vỏ hộp giấy. Có một ký hiệu nhỏ xíu, một chữ U được khoanh tròn, thể hiện rằng thức uống đó là kosher. Người nào cần biết và phải đi tìm ký hiệu đó sẽ phát hiện ra nó. Với cá nhân tôi, như nhân vật trong vở kịch Trưởng giả học làm sang của Moliere bất ngờ phát hiện ra rằng suốt bấy nhiêu năm ông ta đã nói chuyện văn vẻ mà không hề biết, tôi cũng chợt nhận ra rằng bấy lâu nay tôi tiêu thụ các loại đồ uống kosher mà không biết.

TỘI PHẠM BỊ DỊ ỨNG VỚI LẠC

Một ý tưởng kỳ lạ nảy ra trong đầu tôi. Số người ăn theo chế độ kosher chiếm chưa đến 0,3% tổng dân số Mỹ. Ấy thế mà hầu như mọi loại đồ uống đều là kosher. Tại sao vậy? Đơn giản: bởi vì khi áp dụng các tiêu chuẩn kosher cho mọi sản phẩm, các nhà sản xuất, tiệm tạp hóa, và các nhà hàng sẽ không phải phân biệt đồ uống kosher và không kosher, với những dấu hiệu đặc biệt, các quầy hàng riêng, kho lưu trữ riêng, và các trang thiết bị kho hàng riêng. Và nguyên tắc đơn giản làm thay đổi cái toàn thể được diễn đạt như sau:

Một người ăn uống theo chế độ kosher (hay halal[126]) sẽ không bao giờ đụng đến những thức ăn không đáp ứng các yêu cầu của chế độ ăn kosher (hay halal), nhưng những người không ăn uống theo kosher thì không bị cấm ăn uống đồ kosher.

Hoặc, diễn đạt theo một lĩnh vực khác:

Một người tàn tật sẽ không sử dụng phòng vệ sinh dành cho người bình thường, nhưng một người bình thường sẽ dùng phòng vệ sinh dành cho người tàn tật.

Nhưng đôi khi trong thực tế, chúng ta không muốn sử dụng phòng vệ sinh gắn biển dành cho người tàn tật bởi một số hiểu lầm – chúng ta tưởng rằng nguyên tắc này cũng giống với nguyên tắc đỗ xe, nên cho rằng phòng vệ sinh đó chỉ được dành riêng cho người tàn tật mà thôi.

Một người bị dị ứng với lạc sẽ không ăn các sản phẩm có lạc, nhưng một người không bị bệnh dị ứng đó có thể ăn được các sản phẩm có các thành phần liên quan đến lạc.

Điều đó giải thích tại sao rất khó tìm thấy lạc trên các chuyến bay ở Mỹ, và tại sao các trường học lại thường không có lạc (nhưng điều đó, xét ở một góc độ khác, lại góp phần làm tăng số lượng người bị dị ứng với lạc, vì một trong những nguyên nhân gây dị ứng là do ít tiếp xúc với các tác nhân gây dị ứng).

Chúng ta hãy áp dụng nguyên tắc này vào những phạm trù thú vị khác:

Một người trung thực sẽ không bao giờ thực hiện các hành vi phạm tội, nhưng một tội phạm sẽ sẵn sàng tham gia vào các hành vi hợp pháp.

Chúng ta hãy gọi những nhóm thiểu số như thế này là nhóm cố chấp, và các nhóm đa số là nhóm linh hoạt. Và mối quan hệ giữa hai nhóm này dựa trên sự bất đối xứng trong các lựa chọn.

Một lần nọ, tôi bày trò chơi xỏ một người bạn. Nhiều năm về trước, khi Big Tobacco[127] vẫn đang giấu nhẹm những bằng chứng về tác hại của thuốc lá đối với người hút thuốc thụ động[128], các nhà hàng ở New York đều có khu vực hút thuốc và khu vực không hút thuốc (thật kỳ quặc, trên máy bay cũng có khu vực hút thuốc). Một hôm, tôi đi ăn trưa với một người bạn từ châu Âu tới, và nhà hàng chỉ còn chỗ ở khu vực hút thuốc. Tôi thuyết phục người bạn nọ rằng chúng

tôi cần phải mua thuốc lá, vì chúng tôi bắt buộc phải hút thuốc ở khu vực hút thuốc. Anh ấy đồng ý.

Còn hai điều nữa. Thứ nhất, địa thế của địa hình, tức cấu trúc không gian, khá quan trọng; nó tạo nên sự khác biệt lớn giữa việc những người cố chấp ở khu vực riêng của họ hay pha trộn với phần còn lại của dân số. Nếu những người theo nguyên tắc thiểu số sống tại những khu vực riêng với nền kinh tế nhỏ biệt lập, thì khi đó nguyên tắc thiểu số sẽ không thể áp dụng. Nhưng khi một dân số có sự phân bố đồng đều về mặt không gian, chẳng hạn tỉ lệ của nhóm thiểu số ở một xóm cũng tương đương với tỉ lệ đó ở làng, và tỉ lệ ở làng lại giống với tỉ lệ ở quận, và tỉ lệ ở quận lại giống với tỉ lệ ở bang, và tỉ lệ ở bang lại giống với tỉ lệ trên toàn quốc, thì khi đó, phía đa số (linh động) sẽ buộc phải tuân theo nguyên tắc thiểu số. Thứ hai, cấu trúc chi phí cũng khá quan trọng. Nó xảy ra ở ví dụ đầu tiên khi việc tuân thủ luật kosher đối với món nước chanh không làm giá cả biến động nhiều – vấn đề chỉ là tránh sử dụng một số chất phụ gia. Nhưng nếu quá trình sản xuất nước chanh kosher khiến chi phí đội lên đáng kể, thì nguyên tắc thiểu số sẽ bị suy yếu đi theo một tỉ lệ phi tuyến tính với sự chênh lệch về hai mức chi phí. Nếu việc sản xuất đồ ăn kosher làm tăng mười lần chi phí thì nguyên tắc thiểu số sẽ không áp dụng, ngoại trừ ở những vùng rất giàu có.

Người Hồi giáo cũng có luật tương tự luật kosher, nhưng phạm vi áp dụng hẹp hơn nhiều và chỉ áp dụng đối với thịt. Người Hồi giáo và Do thái giáo có những điều luật gần như tương tự nhau về giết mổ gia súc (đối với hầu hết người Hồi giáo Sunni, ít nhất là trong vài thế kỷ trở lại đây, tất cả đồ ăn kosher đều là đồ ăn halal, nhưng điều ngược lại thì không đúng). Lưu ý rằng những điều luật về giết mổ gia súc này đều có động cơ là da thịt trong cuộc chơi, vốn được thừa kế từ hoạt động hiến tế các loại gia súc có gánh nặng kinh tế cao của nền văn hóa Hy Lạp và Levant vùng Tây Địa Trung Hải: chỉ thờ phụng các vị thần nếu người ta có da thịt trong cuộc chơi. Các vị thần không thích những tín hiệu rẻ tiền.

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét sự chuyên chính của nhóm thiểu số được thể hiện ra sao. Ở Vương quốc Anh, số lượng dân số (đang

thực hành) Hồi giáo chỉ chiếm khoảng 3 đến 4%, nhưng tỉ lệ thịt tuân theo luật halal lại khá lớn. Gần 70% thịt cừu nhập khẩu từ New Zealand đều là halal. Gần 10% chuỗi cửa hàng Subway[129] chỉ bán thịt halal (nghĩa là không hề có thịt lợn), dù rằng họ phải chịu những khoản chi phí cao do mất đi mảng kinh doanh phục vụ những khách hàng thích ăn thịt lợn muối (như tôi). Điều tương tự cũng xảy ra ở Nam Phi, nơi có tỉ lệ người Hồi giáo tương tự. Ở đó, thịt gà được cấp chứng chỉ đạt các tiêu chuẩn halal chiếm tỉ lệ rất cao. Nhưng ở Vương quốc Anh và các quốc gia theo Thiên Chúa giáo trên danh nghĩa khác, halal không đủ tính trung lập để đạt được một tỉ trọng cao, bởi người dân ở đó có thể sẽ phản kháng lại khi bị buộc phải tuân thủ các giá trị tôn giáo của người khác – việc chấp nhận và tuân thủ các giá trị thiêng liêng của một tôn giáo khác có thể là dấu hiệu cho thấy sự xúc phạm đối với tôn giáo của chính bạn, nếu bạn theo tôn giáo. Ví dụ, Al-Akhtal, nhà thơ Ả-rập theo Thiên Chúa giáo sống ở thế kỷ 7, đã viết một bài thơ nổi tiếng ca tụng Thiên Chúa giáo, trong đó ông nhấn mạnh sẽ không bao giờ động đến món thịt halal: “Tôi không ăn những thứ thịt hiến tế” (Wa lastu bi’akuli lahmal adahi).

Bài thơ trên phản ánh thái độ của người Thiên Chúa giáo từ cách đây ba hoặc bốn thế kỷ – vào thời kỳ ngoại giáo, những tín đồ Thiên Chúa giáo bị tra tấn bằng cách ép phải ăn những thứ thịt đã được hiến tế, thứ mà họ coi là báng bổ. Nhiều tín đồ Thiên Chúa giáo đã quyết tâm tuyệt thực thay vì phải nuốt thứ thức ăn dơ bẩn đó.

Chúng ta có thể tin rằng thái độ bài trừ những tập tục tôn giáo của người khác cũng sẽ xảy ra ở phương Tây khi dân số Hồi giáo ở châu Âu ngày càng gia tăng.

Như vậy, nguyên tắc thiểu số có thể tạo ra một tỉ lệ các đồ ăn halal trong các cửa hàng lớn hơn so với khả năng tiêu thụ của lượng người ăn uống theo luật halal trong tổng dân số, nhưng xu hướng này có thể bị cản trở ở nơi khác, vì một số người có thể phản đối thông tục này. Nhưng với một số điều luật kashrut[130] mang tính phi tôn giáo, tỉ lệ này có thể lên đến gần ngưỡng 100% (hoặc một con số rất cao). Ở Mỹ và châu Âu, các công ty thực phẩm “hữu cơ” ngày

càng bán được nhiều sản phẩm chính bởi vì nguyên tắc thiểu số này, và bởi vì một số người cho rằng các loại thực phẩm bình thường và không có nhãn dán là chứa thuốc trừ sâu, thuốc diệt cỏ, và các sinh vật bị biến đổi gen, hay còn gọi là GMO, và đi kèm với đó, theo họ, là các rủi ro không lường trước được. (GMO trong bối cảnh này là các loại thực phẩm đã được chuyển gen, bao gồm việc chuyển gen từ một hệ thống hay một loài sinh vật ngoại lai, vốn không xảy ra trong tự nhiên). Hoặc cũng có thể là do một số lý do hiện sinh, hành vi cẩn trọng, hoặc chủ nghĩa bảo thủ kiểu Burke (tức là tuân theo những tư tưởng cẩn trọng của Edmund Burke[131]), mà một số người không muốn liều lĩnh đi quá xa, quá nhanh khỏi những món đồ ăn mà ông cha của họ vẫn ăn. Việc dán nhãn "hữu cơ" cho một sản phẩm là một cách để thông báo rằng sản phẩm đó không chứa GMO.

Để quảng bá thực phẩm biến đổi gen bằng mọi cách như vận động hành lang, hối lộ các nghị sĩ và tuyên truyền khoa học công khai (với các chiến dịch bôi nhọ những người như chính các bạn – chúng ta sẽ nói thêm về vấn đề này sau), các công ty nông nghiệp lớn đã tự tin một cách ngu ngốc rằng những gì họ cần làm chỉ đơn thuần là giành được số đông. Không đâu, những kẻ ngốc ạ. Những phán xét "khoa học" vội vàng của các vị là quá ngây thơ đối với những quyết định kiểu như thế này. Hãy nghĩ tới trường hợp những người ăn thực phẩm GMO có thể ăn thực phẩm phi GMO, nhưng điều ngược lại sẽ không xảy ra. Như vậy, trong một dân số được phân bố đồng đều về mặt không gian, chỉ cần một tỉ lệ nhỏ – ví dụ, dưới 5% – người ăn thực phẩm phi GMO là đủ để khiến cho toàn bộ dân số phải ăn thực phẩm phi GMO. Chuyện đó diễn ra như thế nào? Giả dụ bạn sắp tổ chức một sự kiện cho công ty, một đám cưới hay một bữa tiệc xa hoa ăn mừng sự sụp đổ của chế độ Ả-rập Saudi, sự phá sản của ngân hàng đầu tư vụ lợi Goldman Sachs, hay những chỉ trích công khai dành cho Ray Kotcher, chủ tịch của Ketchum, hãng quan hệ công chúng đáng khinh bỉ, kẻ thù của các nhà khoa học và những người tố cáo các sai phạm trong khoa học. Bạn có cần phải gửi một bảng câu hỏi để xem những người tham dự sự kiện có ăn thực phẩm GMO hay không để đặt món sao cho hợp lý? Không. Bạn chỉ cần chuẩn bị đồ ăn phi GMO, với điều kiện sự khác biệt về giá cả

là không đáng kể. Và sự chênh lệch giá cả ở đây nhỏ đến mức có thể bỏ qua được, vì chi phí phân phối và lưu trữ quyết định tới 80 đến 90% giá cả thực phẩm (các loại thực phẩm dễ bị hư hỏng) ở Mỹ, chứ không phải là chi phí nông nghiệp. Và khi nhu cầu thực phẩm hữu cơ tăng lên, nhờ nguyên tắc thiểu số, chi phí phân phối sẽ giảm và hiệu ứng của nguyên tắc thiểu số lại tiếp tục gia tăng.

"Big Ag" (các tập đoàn nông nghiệp lớn) không nhận ra rằng điều này cũng giống như việc tham gia vào một cuộc chơi trong đó người chơi không những cần giành được nhiều điểm hơn đối phương, mà để an toàn, họ phải giành được 97% tổng số điểm. Thật ngạc nhiên khi thấy một ngành công nghiệp đã đổ hàng trăm triệu đô-la vào các chiến dịch nghiên-cứu-kiêm-bôi-nhọ, với sự tham gia của hàng trăm nhà khoa học tự cho rằng họ thông minh hơn tất thảy chúng ta, lại không hiểu được một điểm sơ đẳng như vậy về những lựa chọn bất đối xứng.

Một ví dụ khác: đừng nghĩ rằng sở dĩ loại xe sang số tự động phổ biến là do thị hiếu của số đông; lý do có thể chỉ đơn thuần là vì những người lái được xe số sàn thì cũng biết lái xe số tự động, nhưng điều ngược lại thì không đúng.

Phương pháp phân tích được sử dụng ở đây là "nhóm tái chuẩn hóa", một công cụ đắc lực trong lĩnh vực vật lý toán học, cho phép chúng ta tìm hiểu cách thức tăng (hoặc giảm) quy mô của sự vật. Chúng ta sẽ bàn đến vấn đề này ở phần tiếp theo – dĩ nhiên là loại trừ yếu tố toán học.

NHÓM TÁI CHUẨN HÓA

Hình 2 vẽ bốn hộp biểu diễn cái gọi là đồng dạng fractal. Mỗi hộp chứa bốn hộp nhỏ hơn. Mỗi hộp trong số bốn hộp nhỏ lại chứa bốn hộp khác nhỏ hơn, và cứ thế tiếp diễn cho đến khi đạt tới một mức độ nào đó. Ở đây có hai màu khác nhau: màu sáng là lựa chọn của đa số, màu tối là của thiểu số.

Giả sử rằng một đơn vị nhỏ hơn có bốn người, một gia đình gồm bốn người, trong đó có một người thuộc nhóm thiểu số cố chấp và

chỉ ăn thực phẩm phi GMO (bao gồm cả thực phẩm hữu cơ). Hộp này có màu tối, trong khi các hộp khác có màu sáng. Khi di chuyển lên, chúng ta “tái chuẩn hóa một lần”: người con gái bướng bỉnh bằng cách nào đó đã bắt cả bốn người trong gia đình phải tuân theo nguyên tắc của cô, và bây giờ cả khối đơn vị đó đều có màu tối, tức là cả nhà sẽ dùng thực phẩm phi GMO. Ở bước ba, cả gia đình họ tham dự một bữa tiệc thịt nướng cùng với ba gia đình khác. Vì mọi người đều biết rằng họ chỉ ăn thực phẩm phi GMO, nên các vị khách sẽ chỉ chuẩn bị thực phẩm hữu cơ. Nhận thấy rằng người dân khu vực này chỉ tiêu thụ thực phẩm phi GMO, cửa hàng tạp hóa trong vùng chuyển sang bán các sản phẩm phi GMO để mọi chuyện được đơn giản hơn, và điều đó tác động đến nhà bán sỉ trong vùng, và cả hệ thống tiếp tục “tái chuẩn hóa” như vậy.



Hình 2: Nhóm tái chuẩn hóa, các bước từ một đến ba (bắt đầu từ phía trên): bốn hộp lớn chứa bốn hộp nhỏ, ở bước một có một hộp tối màu, áp dụng liên tiếp nguyên tắc thiểu số.

Tình cờ, trước hôm diễn ra bữa tiệc thịt nướng ở Boston, tôi lang thang ở New York nên tiện chân ghé qua văn phòng của Raphael Douady, một người bạn mà tôi muốn khuyên để anh ấy làm việc ít đi – "làm việc" nghĩa là tham gia vào một hoạt động mà khi bị lạm dụng sẽ dẫn tới hiện tượng trí não lờ đờ, tư thế xấu, và ảnh hưởng đến các đường nét trên khuôn mặt. Cũng hết sức tình cờ, nhà vật lý học người Pháp Serge Galam cũng đang ở chơi, và cũng chọn văn phòng của anh bạn tôi làm nơi giết thời gian và thưởng thức ly cà phê expresso dở tệ của Raphael. Galam là người đầu tiên áp dũng kỹ thuật tái chuẩn hóa vào các vấn đề xã hội và khoa học chính trị; tên tuổi ông đã trở nên khá quen thuộc, vì đây là tác giả của cuốn sách chủ chốt về lĩnh vực này, cuốn sách đã nằm hàng tháng trời ở tầng hầm nhà tôi, trong gói bưu kiện do Amazon gửi tới và vẫn chưa được mở ra. Ông giải thích tỉ mỉ về nghiên cứu của mình và chỉ cho tôi xem một mô hình bầu cử trên máy vi tính, theo đó một nhóm thiểu số chỉ cần vượt qua một tỉ lệ nhất định nào đó để những lựa chọn của họ có thể chiếm ưu thế.

Ảo tưởng tương tự cũng tồn tại trong các thảo luận chính trị và được các "nhà khoa học" chính trị lan truyền: Bạn nghĩ rằng khi một đảng cực tả hoặc cực hữu nhận được, giả dụ là, sự ủng hộ của 10% dân số, thì điều đó có nghĩa ứng viên của họ sẽ nhận được 10% phiếu bầu. Không hề: nên phân loại những cử tri gốc này vào nhóm "cố định" và họ sẽ luôn bầu cho đảng của mình. Nhưng một số cử tri linh hoạt cũng có thể bầu cho đảng cực đoan đó, tương tự như việc những người không ăn kosher có thể ăn đồ ăn kosher. Đây là những người cần phải để mắt đến, vì họ có thể làm tăng lượng phiếu bầu cho đảng cực đoan kia. Các mô hình của Galam tạo ra những hiệu ứng khác thường trong khoa học chính trị – và các dự đoán của ông rốt cuộc lại gần với kết quả thật hơn là những ý kiến số đông ngây thơ.

QUYỀN PHỦ QUYẾT

Trong các nhóm tái chuẩn hóa xuất hiện hiệu ứng “phủ quyết,” khi một thành viên có thể định hướng các lựa chọn của nhóm. Rory Sutherland, một nhà lãnh đạo trong lĩnh vực quảng cáo (và là một người rất hòa đồng), cho tôi hay rằng điều này lý giải tại sao một số chuỗi cửa hàng đồ ăn nhanh, như McDonald’s, lại phát triển mạnh như vậy. Không phải bởi họ có những sản phẩm tuyệt vời, mà vì họ không bị phủ quyết, bởi một tỉ lệ nhỏ thành viên, trong các nhóm kinh tế – xã hội[132].

Khi không có nhiều sự lựa chọn thì McDonald’s có vẻ là một phương án an toàn. Nó cũng là một phương án an toàn ở những địa điểm đáng nghi ngại, có ít khách quen, và chất lượng đồ ăn thức uống ở đó có thể thấp hơn rất nhiều so với kỳ vọng ban đầu – tôi viết những dòng này tại một ga tàu hỏa ở Milan, và tuy những người đã bỏ ra hàng đống tiền để du lịch tới tận Italy có thể sẽ thấy thất vọng, nhưng McDonald’s là một trong số ít ỏi các nhà hàng đang hoạt động tại đây. Và nó đông nghịt. Không ngờ người Ý cũng chọn vào đây để tránh gặp phải những bữa ăn đầy rủi ro. Họ có thể ghét McDonald’s, nhưng họ còn ghét sự bất định hơn nữa.

Câu chuyện với pizza cũng tương tự: đây là một món ăn được chấp nhận rộng rãi, và, ngoại trừ trong một cuộc tụ tập của những người ủng hộ cánh tả[133] giả hiệu quen ăn món trứng cá caviar[134], không ai bị trách móc vì gọi pizza cả.

Rory viết cho tôi bàn về sự bất đối xứng giữa bia với rượu và những lựa chọn về đồ uống cho các bữa tiệc: “Trong một bữa tiệc, nếu số lượng phụ nữ tham dự chiếm từ 10% trở lên thì không thể chỉ phục vụ bia được. Nhưng hầu hết nam giới đều sẽ uống rượu. Vì vậy, nếu chỉ phục vụ rượu thì bạn chỉ cần một bộ ly là được – hay nói theo ngôn ngữ của các nhóm máu thì đó là người hiến máu thuộc nhóm máu phổ quát.”

Chiến lược bó đũa chọn cột cờ này có lẽ đã được người Khazar[135] áp dụng khi họ phân vân lựa chọn giữa Hồi giáo, Thiên Chúa giáo,

và Do thái giáo. Truyền thuyết kể rằng ba đoàn đại diện cấp cao (giám mục, giáo sĩ, và sheikh) từ ba tôn giáo này tới gặp người Khazar để mời họ theo tôn giáo của mình. Các lãnh chúa Khazar hỏi đoàn Thiên Chúa giáo: nếu buộc phải lựa chọn giữa Hồi giáo và Do thái giáo, các vị sẽ chọn tôn giáo nào? Do thái giáo, họ trả lời. Sau đó, các lãnh chúa lại hỏi đoàn Hồi giáo: Các vị sẽ chọn tôn giáo nào, Thiên Chúa giáo hay Do thái giáo? Do thái giáo, họ trả lời. Thế là cả bộ lạc Khazar cải đạo sang Do thái giáo.

NGÔN NGỮ CẦU NỐI[136]

Nếu một cuộc họp được tổ chức tại Đức trong một phòng hội nghị mang đậm chất Đức của một tập đoàn quốc tế hoặc châu Âu, và một người trong phòng không biết nói tiếng Đức, thì toàn bộ cuộc họp sẽ được trao đổi bằng… tiếng Anh, thứ tiếng Anh suồng sã vẫn được sử dụng ở các tập đoàn trên thế giới. Bằng cách này, họ có thể xúc phạm một cách bình đẳng cả tổ tiên người Đức của mình và tiếng Anh. Tất cả đều xuất phát từ một nguyên tắc bất đối xứng rằng những người không có tiếng mẹ đẻ là tiếng Anh thì đều biết tiếng Anh (bồi), nhưng điều ngược lại – người nói tiếng Anh bản ngữ biết các ngôn ngữ khác – thì khó xảy ra hơn. Tiếng Pháp được coi là ngôn ngữ của ngoại giao, vì các quan chức chính phủ có xuất thân quý tộc đều sử dụng thứ tiếng này, trong khi những đồng bào bình dân của họ trong lĩnh vực thương mại lại dùng đến tiếng Anh. Trong cuộc cạnh tranh giữa hai ngôn ngữ, tiếng Anh đã giành chiến thắng khi thương mại vươn lên chi phối cuộc sống hiện đại; chiến thắng này không liên quan đến uy tín của Pháp quốc hay nỗ lực của các quan chức trong việc quảng bá thứ ngôn ngữ Latin duyên dáng với cách viết logic trước thứ ngôn ngữ có lối chính tả rối mù của những kẻ ăn thịt viên ở bên kia eo biển.

Như vậy, chúng ta đã hiểu sơ lược lý do tại sao ngôn ngữ cầu nối có thể bắt nguồn từ nguyên tắc thiểu số – và đây là điểm mà các nhà ngôn ngữ học không nhận ra được. Aram, một ngôn ngữ hệ Semite, là ngôn ngữ tiếp nối ngôn ngữ Canaan (tức là tiếng Phoenician-Hebrew) ở vùng Levant và gần với tiếng Ả-rập; đó cũng là ngôn ngữ mà Chúa Jesus sử dụng. Thứ tiếng này chiếm ưu thế ở vùng Levant

và Ai Cập không phải nhờ sức mạnh của các đế quốc Semit hay vì họ có những chiếc mũi thú vị. Chính người Ba Tư – nói một thứ tiếng thuộc hệ ngôn ngữ Á Âu – đã truyền bá tiếng Aram, ngôn ngữ của Assyria, Syria và Babylon. Người Ba Tư dạy cho người Ai Cập một thứ tiếng không phải là ngôn ngữ bản địa của mình. Đơn giản, khi người Ba Tư xâm chiếm Babylon, họ thấy các viên thư lại trong bộ máy chính quyền ở đây chỉ có thể sử dụng tiếng Aram và không hiểu tiếng Ba Tư, do vậy tiếng Aram đã trở thành quốc ngữ. Nếu viên thư ký của bạn chỉ có thể nhận lệnh bằng tiếng Aram, thì đương nhiên Aram sẽ là ngôn ngữ bạn phải sử dụng. Điều này dẫn tới một sự kỳ lạ là tiếng Aram lại được sử dụng ở vùng Mông Cổ, theo những gì còn lưu lại được trong tiếng Syriac (tiếng Syriac là phương ngữ phương Đông của tiếng Aram). Và nhiều thế kỷ sau, câu chuyện này được lặp lại nhưng theo hướng ngược lại: người Ả-rập sử dụng tiếng Hy Lạp trong chính quyền thời kỳ đầu của họ vào khoảng thế kỷ 7 hoặc 8. Trong thời kỳ Hy Lạp hóa[137], tiếng Hy Lạp thay thế Aram trong vai trò ngôn ngữ cầu nối ở Levant, và các viên thư lại ở Dasmacus lưu giữ hồ sơ bằng tiếng Hy Lạp. Nhưng không phải người Hy Lạp truyền bá tiếng Hy Lạp ra khắp vùng Địa Trung Hải, mà do người La Mã đẩy nhanh sự phổ biến của tiếng Hy Lạp, bởi họ sử dụng ngôn ngữ này trong các công việc hành chính ở phần phía đông của Đế quốc cũng như ở miền duyên hải vùng Levant – kinh Tân Ước được viết bằng tiếng Hy Lạp của Syria.

Jean-Louis Rheault, một người bạn Canada gốc Pháp đến từ Montreal của tôi, đã than khóc cho sự biến mất của tiếng Pháp trong cộng đồng người Canada gốc Pháp sinh sống ngoài các khu vực tỉnh lị chật hẹp, bằng bình luận sau đây: “Ở Canada, khi chúng tôi nói ai đó thông thạo hai ngôn ngữ, thì nghĩa là người đó chủ yếu nói tiếng Anh, và khi nói ai đó biết tiếng Pháp, thì nghĩa là người đó thông thạo hai ngôn ngữ.”

GEN VÀ NGÔN NGỮ

Khi xem xét những dữ liệu di truyền của vùng Đông Địa Trung Hải cùng với Pierre Zalloua, một nhà di truyền học cộng tác với tôi, chúng tôi thấy rằng cả hai quốc gia xâm lược là Thổ Nhĩ Kỳ và Ả-rập

đều để lại rất ít gen; và trong trường hợp của Thổ Nhĩ Kỳ, các bộ lạc từ Đông và Trung Á này mang đến một ngôn ngữ hoàn toàn mới. Đáng ngạc nhiên, Thổ Nhĩ Kỳ hiện nay vẫn còn là nơi cư trú của các cộng đồng vùng Tiểu Á, các cuốn sách lịch sử vẫn nhắc đến họ, nhưng với những danh xưng mới. Hơn nữa, Zalloua và các đồng nghiệp của ông còn khẳng định rằng bộ gen của người Canaan sinh sống từ cách đây 3.700 năm hiện vẫn chiếm hơn chín phần mười trong bộ gen của các cư dân ở Lebanon ngày nay, tức là chỉ có một phần nhỏ gen mới được bổ sung, dù rằng mọi đạo quân nào từng qua đây có thể đều đã dừng lại để ngắm cảnh và cướp bóc[138]. Trong khi người Thổ Nhĩ Kỳ thật ra là người Địa Trung Hải nói một ngôn ngữ Đông Á, thì người Pháp (ở phía Bắc Avignon) hầu hết đều thuộc dòng dõi Bắc Âu, nhưng họ lại sử dụng một ngôn ngữ Địa Trung Hải.

Như vậy:

Gen tuân theo nguyên tắc đa số; ngôn ngữ tuân theo nguyên tắc thiểu số.

Ngôn ngữ di chuyển; còn gen thì không.

Điều này chỉ ra cho chúng ta thấy sai lầm gần đây khi xây dựng các lý thuyết chủng tộc dựa trên ngôn ngữ, bằng cách phân chia con người thành “chủng tộc Aryan” và “chủng tộc Semite” theo những suy xét về mặt ngôn ngữ. Đ ề tài này rất được chú trọng ở nước Đức Quốc xã, nhưng xu hướng này vẫn tiếp tục đến ngày nay theo những dạng thức khác, thường là vô hại. Một điều nực cười là những người cho rằng người Bắc Âu là chủng tộc thượng đẳng (“Aryan”), tuy bài Semit và nhận tổ tông là người Hy Lạp cổ điển[139] và coi đó là nền móng cho nền văn minh rực rỡ của họ, nhưng lại không nhận ra rằng người Hy Lạp và những hàng xóm người “Semit” vùng Địa Trung Hải thực ra lại có bộ gen rất tương đồng nhau. Mới đây, người ta đã chứng minh được rằng cả người Hy Lạp cổ đại và người Levant thời đại đồ đồng đều có nguồn gốc từ vùng Tiểu Á. Hóa ra ngôn ngữ phân nhánh.

CON ĐƯỜNG MỘT CHIỀU CỦA TÔN GIÁO

Tương tự, sự lan truyền của Hồi giáo ở vùng Cận Đông, nơi Thiên Chúa giáo đã ăn sâu bén rễ (hãy nhớ rằng Thiên Chúa giáo được khai sinh ở đây), có thể là do hai sự bất đối xứng đơn giản. Các lãnh tụ Hồi giáo thời sơ khai không đặc biệt chú trọng đến việc cải đạo những người theo Thiên Chúa giáo, vì những người này đóng thuế cho họ – việc cải đạo sang Hồi giáo ban đầu không nhằm vào những người được gọi là "Giáo dân Thánh thư," tức những người theo các tôn giáo khởi nguồn từ Abraham[140]. Thật ra, các tổ tiên của tôi sống sót qua 13 thế kỷ dưới sự cai trị của Hồi giáo đã nhận thấy rõ lợi ích của việc không phải là người Hồi giáo: tránh được việc bị cưỡng bức vào quân đội.

Hai nguyên tắc bất đối xứng được trình bày như sau. Thứ nhất, theo các điều luật Hồi giáo, khi một người đàn ông không theo Hồi giáo cưới một phụ nữ Hồi giáo, thì anh phải cải đạo sang Hồi giáo – và nếu cha hoặc mẹ đứa trẻ là người Hồi giáo, thì đứa trẻ sẽ là người Hồi giáo[141]. Thứ hai, một khi đã là người Hồi giáo, bạn sẽ không thể rút lui trở lại được nữa, bởi bội giáo là tội ác lớn nhất trong tôn giáo này và hình phạt của nó là án tử hình. Diễn viên Ai Cập nổi tiếng Omar Sharif, tên khai sinh là Mikhael Demetri Shalhoub, xuất thân từ một gia đình Thiên Chúa giáo người Lebanon. Ông cải đạo sang Hồi giáo để cưới một nữ diễn viên Ai Cập nổi tiếng, và ông phải đổi tên mình sang tên Ả-rập. Sau này, ông ly dị, nhưng không trở lại với tôn giáo của tổ tiên mình.

Dưới hai nguyên tắc bất đối xứng này, chúng ta có thể thực hiện một số phép mô phỏng đơn giản để tìm hiểu xem một nhóm nhỏ người Hồi giáo tại vùng đất Ai Cập theo Thiên Chúa giáo (người Copt) sau một vài thế kỷ lại có thể đẩy người Copt trở thành nhóm thiểu số nhỏ bé như thế nào. Tác nhân duy nhất ở đây là một tỉ lệ nhỏ các cuộc kết hôn liên tôn giáo. Tương tự, chúng ta có thể hiểu tại sao Do thái giáo lại không mở rộng và thường có xu hướng tồn tại ở phía thiểu số, bởi tôn giáo này có những nguyên tắc yếu hơn: người mẹ phải là người Do thái. Một sự bất đối xứng khác, mạnh hơn so với sự bất đối xứng trên trong Do thái giáo, giúp lý giải sự suy tàn của ba giáo

phái theo Ngộ giáo[142] ở vùng Cận Đông: Druze, Ezidi và Mandeans (Trong các giáo phái thuộc nhóm Ngộ giáo có nhiều điều bí ẩn và kiến thức mà chỉ một nhóm thiểu số thành viên cấp cao được phép tiếp cận, các thành viên khác không biết được chi tiết về giáo phái của mình). Không giống với Hồi giáo yêu cầu một trong hai cha mẹ phải là người Hồi giáo, hay Do thái giáo, yêu cầu tối thiểu người mẹ phải theo Do thái giáo, ba giáo phái này bắt buộc cả hai cha mẹ phải là thành viên của giáo phái, nếu không cả đứa trẻ và cha mẹ nó sẽ phải rời khỏi cộng đồng.

Ở những nơi có địa hình đồi núi như Lebanon, Galilee và Bắc Syria, các cộng đồng Thiên Chúa giáo và Hồi giáo ngoài Sunni vẫn phân bố cục bộ. Người Thiên Chúa giáo, do không tiếp xúc với người Hồi giáo, không có những cuộc hôn nhân liên tôn giáo. Trái lại, Ai Cập lại có địa hình bằng phẳng. Cách phân bố dân cư ở đây tạo nên những hỗn hợp dân số đồng đều, và điều này tạo điều kiện cho quá trình tái chuẩn hóa (tức là cho phép nguyên tắc bất đối xứng chiếm ưu thế).

Người Copt ở Ai Cập gặp thêm một vấn đề khác: tính bất khả nghịch của những cuộc cải đạo sang Hồi giáo. Trong thời kỳ cai trị của Hồi giáo, nhiều người Copt đã chuyển sang tôn giáo này khi việc cải đạo chỉ đơn thuần là một thủ tục hành chính, vì điều đó sẽ giúp họ kiếm được việc làm hoặc giải quyết các vấn đề đòi hỏi sự phán quyết của pháp luật Hồi giáo. Người cải đạo không nhất thiết phải thực lòng tin tưởng vào tôn giáo mới, vì Hồi giáo không xung đột nhiều với Chính Thống giáo[143]. Các gia đình Thiên Chúa giáo hoặc Do thái giáo cải đạo trên danh nghĩa này dần dần lại trở thành những tín đồ thực sự, vì chỉ khoảng hai thế hệ sau đó, hậu duệ của các gia đình này đã quên đi mục đích của tổ tiên mình.

Như vậy, tất cả những gì Hồi giáo làm là bướng bỉnh hơn Thiên Chúa giáo. Thực ra, bản thân Thiên Chúa giáo cũng đã giành chiến thắng nhờ vào sự bướng bỉnh của mình. Vì trước thời kỳ Hồi giáo, sự lan truyền ban đầu của Thiên Chúa giáo tại đế quốc La Mã phần lớn nhờ vào… sự cố chấp đến mức mù quáng của những tín đồ Thiên Chúa giáo, vào cách truyền đạo hiếu chiến, cứng đầu, và

không thỏa hiệp của họ. Ban đầu, những người La Mã đa thần khá kiên nhẫn với những người Thiên Chúa giáo, bởi truyền thống của họ là thờ chung các đấng thần linh cùng các thành viên khác trong đế quốc. Nhưng họ thắc mắc tại sao những tông đồ của Nazarene này lại không muốn trao đổi các vị thần của họ và đưa vị Jesus đó vào ngôi đền bách thần của La Mã để trao đổi lấy các vị thần khác. Chuyện gì vậy, các vị thần của chúng ta không xứng đáng với họ ư? Nhưng người Thiên Chúa giáo lại không chấp nhận quan điểm đa thần của người La Mã. Sự "ngược đãi" người Thiên Chúa giáo xuất phát từ chính thái độ bất kính của họ đối với ngôi đền bách thần thờ phụng các vị thần ở La Mã hơn là xuất phát từ phía người bản địa. Những gì chúng ta đọc được là lịch sử do phía Thiên Chúa giáo viết lại, không phải từ phía các tôn giáo Hy La.

Chúng ta biết quá ít về góc nhìn của người La Mã trong quá trình trỗi dậy của Thiên Chúa giáo, vì tiểu sử của các vị thánh là chủ đề thống trị trong các tài liệu liên quan: Ví dụ, chúng ta có câu chuyện về vị thánh tử vì đạo Catherine, người miệt mài truyền đạo cho các quản ngục của mình cho đến khi bà bị xử trảm, dẫu rằng… có thể bà không hề tồn tại. Nhưng việc xử trảm thánh Cyprian, giám mục của Carthage[144], dưới thời hoàng đế Valerian, là có thật. Như vậy, có vô số câu chuyện lịch sử về các vị thánh và tín đồ tử vì đạo của Thiên Chúa giáo – nhưng lại có rất ít thông tin về các vị anh hùng ngoại giáo. Ngay cả phần về những người Thiên Chúa giáo sơ khai bắt nguồn từ Ngộ giáo cũng bị cắt bỏ trong các ghi chép. Khi Julianus Kẻ Bội giáo cố gắng đưa La Mã trở về tín ngưỡng đa thần cổ đại, thì việc làm đó cũng khó ngang ngửa việc bán đồ ăn kiểu Pháp ở Nam Jersey vậy: không có thị trường ở đó. Nó cũng giống như việc cố giữ một quả bóng ở dưới nước. Và lý do không phải vì người đa thần bị thiểu năng về trí tuệ: thật ra, theo những tìm tòi của tôi thì một người càng có xu hướng đa thần càng có tư duy xuất sắc hơn, đồng thời cũng có khả năng cao hơn trong việc giải quyết các vấn đề mù mờ và nhập nhằng. Những tôn giáo thuần túy độc thần như Thiên Chúa giáo Tin Lành, Hồi giáo Salafi hoặc chủ nghĩa vô thần cực đoan thực ra lại là nơi dung chứa những đầu óc tầm thường, và quen chấp chặt vào câu chữ, không có khả năng xử lý những tình huống bất định[145].

Thực ra, từ lịch sử các "tôn giáo" vùng Địa Trung Hải, hay đúng hơn là các nghi lễ cùng hệ thống hành vi và niềm tin, chúng ta có thể quan sát được một xu hướng do những người cố chấp điều khiển, và chính xu hướng này đã đưa hệ thống đến gần hơn cái mà chúng ta gọi là tôn giáo. Do Thái giáo có lẽ đã suýt tuyệt diệt vì nguyên tắc người mẹ và sự bó hẹp của nó trong quy mô bộ lạc, nhưng Thiên Chúa giáo lại thống trị, và, cũng xuất phát từ cùng những lý do đó, Hồi giáo cũng thống trị. Hồi giáo? Có rất nhiều Hồi giáo khác nhau, nhánh sau khác nhánh trước. Bởi lẽ, bản thân Hồi giáo cuối cùng cũng sẽ bị nuốt chửng (trong dòng Sunni) bởi những người cực đoan, vì sự cố chấp ở họ lớn hơn so với phần còn lại: các Wahhabi[146] (hay còn gọi là Salafi), những nhà lập quốc của Ả-rập Saudi, đã phá hủy điện thờ ở hầu như tất cả các vùng thuộc đất nước của họ trong thế kỷ 19. Tiếp đến, họ thiết lập nguyên tắc cố chấp tối đa mà sau này ISIS[147] bắt chước lại. Dường như mỗi nhánh phát triển mới của chủ nghĩa Salafi này tồn tại để thích nghi với những thành viên cố chấp nhất trong các phân nhánh của nó.

PHÂN QUYỀN, MỘT LẦN NỮA

Sau đây là một thuộc tính nữa của phân quyền, cũng là điều mà những "trí thức" phản đối việc Anh rời khỏi Liên minh châu Âu (Brexit) không hiểu: giả dụ trong một đơn vị chính trị, cần đạt ngưỡng 3% để nguyên tắc thiểu số có thể phát huy hiệu quả, và tính trung bình, nhóm thiểu số bướng bỉnh chiếm 3% tổng dân số, các giá trị biến thiên quanh giá trị trung bình này, thì khi đó một số bang sẽ tuân theo nguyên tắc này, nhưng một số bang khác lại không. Ngược lại, nếu hợp nhất tất cả các bang lại, thì nguyên tắc thiểu số sẽ thống trị toàn bộ. Đó là lý do tại sao Mỹ lại vận hành tốt đến như vậy. Như tôi thường nhắc đi nhắc lại cho những ai chịu lắng nghe, Mỹ là một nhà nước liên bang, không phải là nhà nước cộng hòa. Theo cách nói trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, phân quyền là mặt lồi của các biến số.

ÁP ĐẶT ĐỨC HẠNH ĐỐI VỚI NGƯỜI KHÁC

Sự thiên lệch này có thể giúp chúng ta chỉ ra một số quan niệm sai lầm. Các cuốn sách bị cấm như thế nào? Chắc chắn không phải vì chúng xúc phạm một người bình thường – hầu hết con người đều thụ động và không thực sự quan tâm, hoặc quan tâm không đủ mức để có thể đưa ra yêu cầu cấm đoán. Từ những ví dụ trong quá khứ, có vẻ như chỉ cần một số ít các nhà hoạt động (có động lực) là đủ để thực hiện việc cấm phát hành một số cuốn sách, hoặc đưa tên ai đó vào sổ đen. Nhà triết học và logic học vĩ đại Bertrand Russel[148] từng bị mất việc tại Đại học New York City chỉ bởi một bức thư của một bà mẹ giận dữ – và cố chấp – không muốn con gái mình ở cùng phòng với một người có một cuộc sống phóng đãng và những tư tưởng ương ngạnh.

Điều tương tự cũng có thể áp dụng cho các lệnh cấm – ít nhất là đối với lệnh cấm rượu tại Mỹ, nguồn cảm hứng tạo nên những câu chuyện truyền kỳ về giới mafia[149].

Chúng ta có thể kết luận rằng sự hình thành các giá trị đạo đức trong xã hội không đến từ quá trình tiến hóa của sự đồng thuận. Không, những người cố chấp nhất đã áp đặt đức hạnh lên người khác chính bởi vì sự cố chấp đó. Điều tương tự có thể áp dụng vào các quyền công dân.

Sau đây là một số thông tin lý giải tại sao các cơ chế hoạt động của tôn giáo và sự truyền bá giá trị đạo đức lại tuân theo phương pháp tái chuẩn hóa như trong các điều luật ăn uống – và tại sao chúng ta có thể chứng minh rằng đạo đức là do một nhóm thiểu số áp đặt. Trong phần trước của chương này, chúng ta đã thấy sự bất đối xứng giữa việc tuân thủ và vi phạm luật lệ: một người tôn trọng luật pháp (hoặc tôn trọng nguyên tắc) sẽ luôn luôn tuân thủ các nguyên tắc, nhưng một kẻ tội phạm hoặc một người có các nguyên tắc lỏng lẻo không phải lúc nào cũng vi phạm các nguyên tắc. Tương tự, chúng ta đã bàn về các hiệu ứng bất đối xứng mạnh mẽ của luật ăn uống halal. Bây giờ, chúng ta sẽ kết hợp hai điều đó lại. Hóa ra, trong tiếng Ả-rập cổ điển, halal có một từ trái nghĩa: haram. Việc xâm phạm các nguyên tắc luật pháp hoặc đạo đức – bất kể nguyên tắc nào – được gọi làharam. Nó cũng chính là các điều luật cấm kỵ quy

định về việc ăn uống và tất cả các hành vi khác của con người, như ngủ với vợ của hàng xóm, cho vay có lãi suất (mà không chia sẻ những rủi ro của người đi vay), hoặc giết địa chủ của mình để mua vui. Haram là haram và nó bất đối xứng.

Khi một nguyên tắc đạo đức được thiết lập, chỉ cần một nhóm thiểu số nhỏ cố chấp trong một cộng đồng tín đồ được phân bố đồng đều về mặt địa lý là đã có thể đưa nó trở thành một quy phạm trong xã hội. Một tin buồn là những người coi nhân loại là một tổng thể có lẽ cũng sai lầm mà tin rằng nhân loại ngày càng trở nên có đạo đức hơn, tốt hơn, dịu dàng hơn, có hơi thở thơm tho hơn, trong khi điều đó chỉ áp dụng cho một phần nhỏ của nhân loại.

Nhưng mọi việc đều có hai mặt, mặt xấu và mặt tốt. Trong khi một số người cho rằng mỗi người Ba Lan đều dính líu đến cuộc diệt chủng người Do thái[150], thì khi được hỏi, “Tại sao người Ba Lan ở Warsaw lại không giúp đỡ những người hàng xóm Do thái nhiều hơn?,” nhà sử học Peter Fritzsche đã trả lời rằng nhìn chung là họ có giúp. Nhưng thường thì bảy, tám người Ba Lan mới giúp được một người Do thái, trong khi chỉ cần một người Ba Lan đóng vai trò chỉ điểm là đã có thể làm hại cả tá người Do thái. Dù có thể đặt câu hỏi nghi ngờ về thái độ bài Do thái một cách có chọn lọc như vậy, nhưng chúng ta vẫn có thể dễ dàng tưởng tượng ra những hậu quả tệ hại bắt nguồn từ một nhóm thiểu số gồm những phần tử xấu.

SỰ ỔN ĐỊNH CỦA NGUYÊN TẮC THIỂU SỐ, MỘT LUẬN ĐIỂM VỀ MẶT XÁC SUẤT

Nhìn khắp các xã hội và lịch sử, bạn sẽ thấy phổ biến là những nguyên tắc đạo đức chung, tuy có một vài biến thể nhưng không quan trọng: không trộm cắp (ít nhất là trong phạm vi bộ lạc); không được săn lùng trẻ mồ côi để giải trí; không được vô cớ đánh các chuyên gia ngữ pháp Tây Ban Nha để tập luyện, thay vào đó hãy dùng bao cát tập quyền anh (trừ khi bạn là người Sparta, nhưng trong trường hợp này, bạn cũng chỉ có thể giết hại một số người helot để luyện tập mà thôi), và những điều luật cấm kỵ tương tự khác. Và chúng ta có thể thấy các nguyên tắc này tiến hóa dần theo

thời gian để ngày càng trở nên phổ quát hơn, mở rộng đối tượng áp dụng hơn, sang cả nô lệ, các bộ lạc khác, các giống loài khác (động vật, các nhà kinh tế học),… Và một thuộc tính của những luật lệ này là: chúng rành mạch rõ ràng như trắng với đen, như hệ nhị phân chỉ có hai đáp án 0 và 1, và không cho phép sự tồn tại của vùng xám. Bạn không thể ăn cắp "một chút xíu thôi" hay giết người "ở mức độ vừa phải" – cũng như bạn không thể vừa tuân theo luật kosher lại vừa ăn "một chút xíu" thịt lợn trong các bữa tiệc thịt nướng ngày Chủ nhật.

Tôi không nghĩ rằng nếu bạn sờ ngực của vợ hoặc bạn gái một anh chàng vận động viên cử tạ trước mặt anh ta, bạn sẽ được yên ổn trước màn can thiệp ồn ào, hay bạn có thể thuyết phục anh ta rằng đó chỉ là "một chút xíu thôi mà."

Khả năng cao ở đây là những giá trị đó xuất phát từ một nhóm thiểu số hơn là nhóm đa số. Tại sao? Hãy xem xét hai luận điểm sau đây:

Tuy ngược đời, nhưng các kết quả tạo ra bởi nguyên tắc thiểu số lại ổn định hơn – sự chênh lệch giữa các kết quả thấp hơn và nguyên tắc này sẽ dễ xuất hiện một cách độc lập ở các nhóm dân số khác nhau hơn.

Những gì do nguyên tắc thiểu số tạo ra thường là những nguyên tắc nhị phân rõ ràng.

Sau đây là một ví dụ. Một người độc ác, chẳng hạn như một vị giáo sư kinh tế học, âm mưu đầu độc tập thể bằng cách bỏ một hóa chất vào những lon soda. Ông ta có hai lựa chọn. Lựa chọn thứ nhất là xyanua,[151] tuân theo nguyên tắc tối thiểu: chỉ một giọt chất độc này (cao hơn một ngưỡng nhỏ) là đủ để khiến toàn bộ số thức uống nhiễm độc. Lựa chọn thứ hai là một chất độc theo "nguyên tắc đa số," đòi hỏi người ta phải uống hơn một nửa lượng thức uống bị nhiễm độc thì mới có thể dẫn đến tử vong. Bây giờ, hãy xem xét một vấn đề ngược lại, số người chết sau buổi tiệc tối. Một thám tử vườn sẽ khẳng định rằng, xét trên kết quả là tất cả những người uống soda đều tử vong, kẻ thủ ác đã lựa chọn phương án thứ nhất, không phải thứ hai. Đơn giản là vì nguyên tắc đa số sẽ dẫn đến những dao

động xung quanh giá trị trung bình, với tỉ lệ sống sót cao. Điều đó không đúng với nguyên tắc thiểu số. Nguyên tắc thiểu số tạo ra sự chênh lệch thấp giữa các kết quả.

NGHỊCH LÝ CỦA POPPER[152] - GOEDEL[153]

Một lần, tôi tới dự một bữa tiệc lớn với rất nhiều bàn, thức ăn phong phú tới nỗi thực khách phải lựa chọn giữa món risotto[154] nấu kiểu chay và món risotto kiểu bình thường. Tôi thấy người ngồi bàn bên cạnh dùng món (với đầy đủ dao nĩa) trên một cái khay giống loại hay được sử dụng trên các chuyến bay. Món ăn được bao kín bằng giấy bạc. Rõ ràng, đó là một người tuân thủ luật ăn uống kosher nghiêm khắc. Anh ta không thấy phiền khi bị xếp chung bàn với những thực khách ăn món prosciutto,[155] thậm chí còn trộn bơ và thịt trong cùng một cái đĩa. Anh ta chỉ không muốn bị ai quấy rầy khi lựa chọn đồ ăn theo sở thích riêng.

Đối với người Do thái và các nhóm Hồi giáo thiểu số như người Shia, người Sufis, và các tôn giáo có liên quan (không thực sự rõ ràng lắm) như Druze và Alawis[156], mục tiêu của họ chỉ là không bị ai quấy rầy – trừ một vài ngoại lệ đây đó. Nhưng nếu vị thực khách bàn bên của tôi hôm đó là một người Sunni hay Safafi, thì có lẽ anh ta sẽ yêu cầu được phục vụ phòng riêng để ăn đồ halal. Có lẽ là cả một căn nhà. Hay toàn bộ thành phố. Và hy vọng là cả một quốc gia. Lý tưởng nhất là cả một hành tinh. Thực ra, do trong tín ngưỡng của anh ta hoàn toàn không có ranh giới giữa giáo hội và chính quyền, và giữa giá trị thiêng liêng và những điều trần tục, nên đối với anh ta, haram (điều trái ngược với halal) về bản chất là bất hợp pháp. Tất cả mọi người trong căn phòng đó đều đang vi phạm luật lệ.

Khi tôi viết những dòng này, người ta đang tranh cãi nhau về việc liệu tự do của nền văn minh khai sáng phương Tây có bị suy yếu vì các chính sách can thiệp cần thiết để chống lại chủ nghĩa cơ yếu[157] hay không.

Liệu dân chủ – về cơ bản là nhóm đa số – có thể dung thứ cho các kẻ thù của mình hay không? Câu hỏi được đặt ra là: "Bạn có đồng ý

từ chối quyền tự do ngôn luận đối với các đảng phái chính trị có chủ trương ngăn cấm quyền tự do ngôn luận không?” Chúng ta hãy tiến thêm một bước nữa: “Liệu một xã hội đã lựa chọn thái độ dung thứ có nên không dung thứ cho những thái độ không dung thứ hay không?”

Đây chính là điểm không nhất quán trong Hiến pháp Mỹ mà Kurt Godel (bậc thầy về logic) đã phát hiện ra khi ông tham gia kỳ thi sát hạch để nhập tịch nước này. Người ta kể lại rằng Godel đã tranh cãi với vị thẩm phán, và Enstein, người đi cùng ông với tư cách nhân chứng, đã cứu Godel thoát khỏi rắc rối đó. Nhà triết học khoa học Karl Popper, một cách độc lập, cũng phát hiện ra sự thiếu nhất quán tương tự trong các hệ thống dân chủ.

Tôi từng có lần viết về chuyện những người có khiếm khuyết về logic hỏi tôi rằng liệu có nên “hoài nghi chủ nghĩa hoài nghi” hay không; tôi đã đưa ra câu trả lời tương tự như Popper khi được hỏi “liệu có thể giả mạo sự giả mạo” hay không. Tôi quay đi.

Chúng ta có thể trả lời những câu hỏi này bằng nguyên tắc thiểu số. Đúng vậy, một nhóm thiểu số cố chấp có thể điều khiển và tiêu diệt nền dân chủ. Thực ra, cuối cùng nó sẽ tiêu diệt cả thế giới.

Do vậy, chúng ta cần phải giữ thái độ không khoan nhượng đối với một số nhóm thiểu số cố chấp. Đơn giản bởi vì họ đã vi phạm Nguyên tắc Bạc. Không thể sử dụng “các giá trị Mỹ” hay “các nguyên tắc của phương Tây” để đối xử với hệ tư tưởng Salafi không khoan nhượng (vốn phủ nhận quyền tự do tín ngưỡng của người khác). Và hiện nay, phương Tây đang đi trên một con đường tự sát.

SỰ BẤT KÍNH CỦA THỊ TRƯỜNG VÀ KHOA HỌC

Bây giờ, chúng ta hãy bàn về thị trường. Có thể nói rằng thị trường không phải là tổng số của những người tham gia trong đó, nhưng những thay đổi về giá cả phản ánh các hoạt động của những người bán và người mua có động lực nhất. Đúng vậy, những nguyên tắc có động lực nhất. Thực ra, đây là điều mà dường như chỉ các nhà giao dịch mới hiểu được: tại sao giá của một sản phẩm lại có thể sụt

giảm tới 10% chỉ vì một người bán. Tất cả những gì chúng ta cần ở đây là một người bán ngoan cố. Thị trường phản ứng theo hướng không tỉ lệ với tác nhân thúc đẩy. Thị trường chứng khoán hiện nay có giá trị khoảng 30 nghìn tỉ đô-la, nhưng chỉ riêng một lệnh giao dịch vào năm 2008 trị giá 50 tỉ đô-la, tức là chiếm chưa đến hai phần mười tổng giá trị thị trường, cũng đã khiến thị trường chứng khoán giảm gần 10%, gây ra thiệt hại khoảng 3 nghìn tỉ đô-la. Sự kiện này đã được kể lại trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh; đó là lệnh giao dịch của ngân hàng Societe Generale ở Paris, sau khi phát hiện ra một nhà giao dịch lừa đảo đặt lệnh mua, ngân hàng này muốn thu hồi lại lệnh bán. Tại sao thị trường lại phản ứng một cách bất tương xứng như vậy? Bởi vì lệnh giao dịch này là một chiều – cố chấp: họ phải bán và không thể thuyết phục ban lãnh đạo làm khác đi. Phương châm của tôi là:

Thị trường giống như một rạp phim lớn nhưng chỉ có một chiếc cửa nhỏ.

Và cách hay nhất để nhận diện một kẻ khờ là xem hắn có chú trọng vào kích cỡ của rạp phim thay vì để ý đến kích cỡ của cánh cửa không. Cảnh chen lấn, xô đẩy nhau sẽ xảy ra trong rạp phim – ví dụ như khi có người kêu “cháy” – bởi vì những người muốn ra ngoài thì không muốn ở lại bên trong, đây cũng chính là thái độ kiên quyết mà chúng ta quan sát được trong hành động tuân thủ luật kosher hay bán tháo trên thị trường.

Khoa học cũng vận hành tương tự vậy. Như chúng ta đã biết ở các phần trước, nguyên tắc thiểu số là nền tảng cho những tư tưởng của Karl Popper. Nhưng Popper lại quá nghiêm khắc, nên chúng ta sẽ nói về ông ấy sau; bây giờ, hãy bàn về một nhân vật thân thiện và thú vị hơn là Richard Feynmann[158], nhà khoa học khôi hài và thiếu tôn kính bậc nhất vào thời của ông. Cuốn sách của ông, tuyển tập các giai thoại có tựa đề What do you care what other people think? (Bạn quan tâm việc người khác nghĩ làm gì?), truyền tải ý tưởng về thái độ bất kính cơ bản của khoa học, được vận hành theo một cơ chế tương tự như tính bất đối xứng trong luật kosher. Như thế nào? Khoa học không phải là tổng số những suy nghĩ của các

nhà khoa học, và hệt như với thị trường, nó là một quy trình mang tính thiên lệch rất lớn. Khi bạn làm sáng tỏ điều gì đó, thì từ lúc đó nó sẽ trở thành sai lầm. Nếu khoa học vận hành theo cơ chế đồng thuận của số đông, thì hẳn đến giờ chúng ta vẫn còn đang mắc kẹt ở thời Trung cổ, và sự nghiệp của Enstein sẽ kết thúc ở chính nơi nó bắt đầu: một nhân viên thư ký bằng sáng chế với những sở thích vô dụng.

UNUS SED LEO: CHỈ MỘT CON SƯ TỬ MÀ THÔI

Alexander Đại đế từng nói thà có đội quân cừu do một con sư tử dẫn dắt còn hơn là có đội quân sư tử do một con cừu lãnh đạo. Alexander (hay bất cứ ai đưa ra câu nói có lẽ là ngụy tạo này) hiểu rõ giá trị của nhóm thiểu số chủ động, cố chấp và dũng cảm. Hannibal[159] đã khủng bố Rome suốt gần 15 năm với một đội quân lính đánh thuê nhỏ bé, giành chiến thắng 22 trận trước quân đội La Mã với quân số áp đảo. Động lực của ông xuất phát từ một dị bản của câu châm ngôn này. Trong trận Cannae, khi thấy Gisco[160] tỏ ra lo lắng về việc quân đội Carthage quá nhỏ bé so với quân đội La Mã, ông nói: "Có một điều tuyệt vời hơn cả số lượng của họ… trong biển quân mênh mông kia, không ai có tên là Gisco[161] cả."

Cái lợi to lớn của sự dũng cảm ương ngạnh này không chỉ giới hạn ở lĩnh vực quân sự. Margaret Mead[162] đã viết, "Đừng nghi ngờ việc một nhóm nhỏ công dân có suy nghĩ có thể thay đổi thế giới. Thực ra, đó là điều duy nhất từng xảy ra." Rõ ràng, động lực thúc đẩy các cuộc cách mạng chính là những nhóm thiểu số không khoan nhượng. Và sự phát triển toàn diện của xã hội, dù ở khía cạnh kinh tế hay đạo đức, đều xuất phát từ một số lượng người rất nhỏ.

TỔNG KẾT VÀ TIẾP THEO

Chúng ta hãy tổng kết chương này và đặt mối liên hệ với những bất đối xứng ẩn, tiêu đề phụ của cuốn sách này. Xã hội không tiến hóa từ sự đồng thuận, biểu quyết, số đông, các ủy ban, các cuộc họp dông dài, các hội nghị hàn lâm, trà và sandwich dưa leo, hay bầu cử; chỉ cần một số ít người là đủ để dịch chuyển được ngàn cân. Tất

cả những gì chúng ta cần là một nguyên tắc bất đối xứng ở đâu đó – và một người nào đó có linh hồn trong cuộc chơi. Và sự bất đối xứng hiện hữu trong gần như tất cả mọi thứ.[163]

Trong phần Mở đầu, tôi đã hứa sẽ lý giải vì sao chế độ nô lệ hiện nay đang diễn ra phổ biến hơn chúng ta vẫn nghĩ – thực ra là phổ biến hơn nhiều. Tiếp theo chúng ta sẽ bàn về vấn đề này, sau phần Phụ lục.

Phần phụ lục cuốn ba

THÊM MỘT SỐ ĐIỀU KỲ LẠ VỀ TẬP THỂ

Cuốn sách *Thăng hoa trong nghịch cảnh* bàn về sự thất bại trong vai trò đại diện của giá trị trung bình khi có sự hiện diện của các mối quan hệ phi tuyến tính và những sự bất đối xứng tương tự như nguyên tắc thiểu số. Vì vậy, bây giờ chúng ta hãy đi xa hơn nữa:

Hành vi trung bình của những người tham gia thị trường sẽ không giúp chúng ta hiểu được hành vi phổ quát của thị trường.

Bạn có thể coi thị trường như là thị trường và cá nhân như là cá nhân, nhưng thị trường không phải là tổng số của các cá nhân trung bình (tổng số được tính bằng cách lấy giá trị trung bình nhân với một hằng số, do vậy cả hai giá trị đều bị ảnh hưởng như nhau). Nhờ phần bàn luận ở trên về sự tái chuẩn hóa, bây giờ chúng ta đã có thể hiểu rõ ràng về những luận điểm này. Nhưng để chỉ ra được sai lầm trong những tuyên bố của toàn thể lĩnh vực khoa học xã hội, chúng ta phải tiến thêm một bước:

Những thí nghiệm tâm lý học thực hiện trên các cá nhân thể hiện những “thiên kiến” không cho phép chúng ta tự động suy ra cái toàn thể hay hành vi tập thể, và cũng không giúp chúng ta hiểu về hành vi của các nhóm.

Bản chất con người không được định nghĩa bên ngoài phạm vi các giao dịch liên quan đến những người khác. Hãy nhớ rằng chúng ta không sống một mình mà sống trong tập thể, và gần như không có gì quan trọng lại chỉ liên quan đến một cá thể tách biệt – đây vốn vẫn là việc thường được thực hiện trong các công trình ở phòng thí nghiệm[164].

Mỗi nhóm chính là một đơn vị cá thể riêng biệt. Có sự khác biệt về tính chất giữa một nhóm gồm 10 cá thể và một nhóm gồm 395.435 cá thể (ví dụ thế). Mỗi nhóm là một loài vật khác nhau theo đúng nghĩa đen, giống như sự khác biệt giữa một cuốn sách và một tòa nhà văn phòng vậy. Khi chú trọng vào những điểm tương đồng, chúng ta sẽ bị rối, nhưng ở một quy mô nhất định nào đó, mọi thứ sẽ trở nên khác biệt. Khác biệt về mặt toán học. Nói cách khác, số lượng chiều càng lớn, thì số lượng các tương tác khả thi càng cao, và càng khó để tìm hiểu cái vĩ mô từ góc độ cái vi mô, cái toàn thể từ các đơn vị đơn giản. Sự gia tăng bất tương xứng về các nhu cầu tính toán được gọi là lời nguyền của tính đa chiều[165]. (Tôi từng gặp những tình huống trong đó, khi tồn tại các sai số nhỏ ngẫu nhiên, chỉ thêm vào một chiều dữ liệu cũng có thể làm tăng gấp đôi sự phức tạp trong một vài khía cạnh. Việc tăng từ 1.000 lên 1.001 có thể làm tăng sự phức tạp lên hàng tỉ lần.)

Hay, dù chúng ta có háo hức đến đâu về khả năng nhìn thấu não bộ con người thông qua cái gọi là lĩnh vực khoa học thần kinh, thì:

Việc hiểu cách thức hoạt động của các tiểu phần trong não bộ (ví dụ, các neuron) sẽ không bao giờ giúp chúng ta có thể hiểu được cách thức hoạt động của cả bộ não.

Tương tự như một nhóm người, một nhóm neuron hay một nhóm gen sẽ khác với các cá thể hợp phần – bởi vì các tương tác ở đây không nhất thiết phải theo quan hệ tuyến tính. Cho đến nay, chúng ta vẫn không có chút thông tin gì về cách thức hoạt động của não bộ loài giun Caenorhabditis elegans[166], dù rằng não chúng chỉ có khoảng 300 neuron. Caenorhabditis elegans là sinh vật đầu tiên được giải mã gen. Bây giờ, xét rằng bộ não con người có khoảng 100 tỉ neuron, và việc thay đổi từ 300 lên 301 neuron có thể làm tăng gấp đôi độ phức tạp theo lời nguyền của tính đa chiều. Như vậy, việc sử dụng chữ không bao giờ ở đây là phù hợp. Và nếu bạn cũng muốn tìm hiểu tại sao bất chấp những “tiến bộ” trong giải mã DNA vẫn được tuyên bố ồn ào, đến nay chúng ta hầu như vẫn chưa thể thu thập được thông tin gì ngoại trừ những cụm thông tin nhỏ tách biệt đối với một số loại bệnh, thì câu chuyện cũng diễn ra y hệt thôi.

Những bệnh đơn gen, tức là những bệnh chỉ do một gen gây ra, có thể được kiểm soát khá dễ dàng, nhưng bất kỳ loại bệnh nào có thêm chiều tương tác cao hơn đều không thể kiểm soát được.

Việc tìm hiểu cấu tạo gen của một đơn vị sẽ không bao giờ cho phép chúng ta hiểu được hành vi của bản thân đơn vị đó.

Xin lưu ý rằng những gì tôi viết ở đây không phải là một ý kiến đơn thuần, mà là một thuộc tính toán học rõ ràng.

Phương pháp trường trung bình[167] là phương pháp sử dụng mức độ tương tác trung bình, ví dụ giữa hai người, rồi sau đó khái quát hóa lên cho cả nhóm – điều này chỉ khả thi nếu không tồn tại sự bất đối xứng nào. Chẳng hạn, Yaneer Bar-Yam[168] đã vận dụng sự thất bại của lý thuyết trường trung bình vào giải thích cho sự thất bại của lý thuyết tiến hóa về gene vị kỷ[169] được ủng hộ và phổ biến bởi những bộ óc nhà báo hiếu chiến như Richard Dawkins[170] và Steven Pinker, vốn thành thạo tiếng Anh hơn là lý thuyết xác suất. Ông đã chỉ ra rằng những đặc tính cục bộ là không đáng tin cậy và cái gọi là toán học dùng để chứng minh gen vị kỷ lại ngây thơ và nhầm lẫn một cách thảm hại. Một cuộc tranh cãi lớn đã xảy ra xung quanh công trình nghiên cứu của Martin Nowak[171] và các đồng nghiệp (trong đó có nhà sinh vật học E.O. Wilson[172]) về những khiếm khuyết nghiêm trọng trong lý thuyết gen vị kỷ[173].

Câu hỏi đặt ra ở đây là: Phải chăng hầu hết những gì chúng ta đã đọc được về những tiến bộ trong các ngành khoa học hành vi đều là thứ bỏ đi? Có khả năng là như vậy. Nhiều người đã vô cớ bị kết tội là phân biệt chủng tộc, kỳ thị chủng tộc, và đủ thứ khác nữa. Vận dụng tế bào automat, một kỹ thuật tương tự kỹ thuật tái chuẩn hóa, từ vài thập niên trước Thomas Schelling[174] đã chỉ ra rằng một khu vực dân cư có thể bị phân hóa mà không cần phải có bất cứ một người theo chủ nghĩa phân biệt chủng tộc nào sinh sống trong cộng đồng đó.

CÁC THỊ TRƯỜNG CÓ TRÍ THÔNG MINH BẰNG 0[175]

Cấu trúc nền tảng của thực tế quan trọng hơn nhiều so với những người tham gia vào thực tế đó – đây là điều mà các nhà hoạch định chính sách không hiểu được.

Dưới cấu trúc thị trường đúng đắn, một tập hợp những kẻ ngốc cũng có thể tạo nên một thị trường hoạt động tốt.

Hai nhà nghiên cứu Dhananjay Gode và Shyam Sunder đã tìm ra một kết quả đáng ngạc nhiên vào năm 1993. Bạn đưa vào thị trường những tác nhân có trí thông minh bằng 0, tức là thực hiện các hoạt động mua bán ngẫu nhiên, dưới một cấu trúc thị trường sao cho một quy trình đấu giá hợp lý đều đặn khớp các mức giá đề nghị với các lời chào hàng. Và hãy đoán xem chuyện gì sẽ xảy ra? Chúng ta thu được hiệu suất phân bổ[176] như thể những người tham gia thị trường đều thông minh. Friedrich Hayek lại một lần nữa được minh oan. Thế nhưng, một trong những khái niệm được nhắc đến nhiều nhất trong lịch sử – bàn tay vô hình[177] – dường như lại không hòa nhập được vào với tâm lý thời hiện đại.

Hơn nữa:

Có thể một số hành vi riêng lẻ ở phía cá nhân (thoạt nhìn sẽ bị coi là "phi lý trí") lại là điều cần thiết cho sự hoạt động hiệu quả ở cấp độ tập thể.

Quan trọng hơn đối với đám đông "duy lý".

Các cá nhân không cần biết họ đang đi về đâu; thị trường đã biết rất rõ.

Hãy xây dựng một cấu trúc tốt rồi để mặc mọi người trong đó, họ sẽ tự lo liệu lấy mọi việc.

Cuốn bốn

SÓI GIỮA BẦY CHÓ

Chương 3
LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỞ HỮU NGƯỜI KHÁC MỘT CÁCH HỢP PHÁP

Ngay cả nhà thờ cũng có thành phần hippy[178] – Coase không cần đến toán học – Hãy tránh xa giới luật sư vào Lễ hội tháng Mười[179] – Cuộc đời tha hương rồi cũng kết thúc – Những người làm thuê đang phát ra tín hiệu về sự thuần hóa

Vào giai đoạn sơ khai, khi nhà thờ bắt đầu thâm nhập vào châu Âu, có một nhóm người gọi là các thầy tu lang thang, sống nay đây mai đó và không thuộc về bất kỳ một tổ chức nào. Đường lối tu hành của họ mang tính tự do (và lưu động), và sự tổ chức của họ là bền vững, bởi các thành viên sống bằng việc khất thực và dựa vào lòng tốt của những người dân sở tại có thiện cảm với họ. Đó là một hình thức bền vững mong manh, vì khó có thể gắn hai từ "bền vững" cho một nhóm người mang lời thề độc thân được: số lượng của họ sẽ không thể phát triển một cách tự nhiên và cần liên tục chiêu mộ thành viên mới. Nhưng họ vẫn tồn tại do được người dân cung cấp thực phẩm và chỗ ở tạm thời.

Đến khoảng thế kỷ 5, họ mới bắt đầu mai một dần – đến nay thì đã biến mất hẳn. Họ không được lòng nhà thờ, từng bị Công đồng[180] Chalcedon ra lệnh cấm vào thế kỷ 5, rồi khoảng 300 năm sau lại tiếp tục bị Công đồng Nicaea ra lệnh cấm. Ở phương Tây, thánh Benedict thành Nursia là người phản đối họ kịch liệt nhất, bởi ông ủng hộ hình thức tu hành theo tu viện hơn, và cuối cùng ông đã giành phần thắng khi ban hành các nguyên tắc quy định hoạt động tu hành này, với hệ thống thứ bậc quy củ nằm dưới quyền giám sát to lớn của tu viện trưởng. Chẳng hạn, những điều luật của Benedict, được soạn thành một dạng cẩm nang chỉ dẫn, quy định rằng các tài

sản của một tu sĩ phải thuộc quyền kiểm soát của tu viện trưởng (Luật 33), và Luật 70 cấm các tu sĩ đang trong cơn giận dữ đánh nhau với các tu sĩ khác.

Tại sao họ lại bị cấm? Đơn giản là vì họ hoàn toàn tự do. Họ tự do về mặt tài chính và được an toàn, lý do không phải vì họ có phương tiện mà vì họ không có điều gì để mong cầu. Thật trái khoáy, thân phận hành khất của họ lại đồng nghĩa với thái độ coi khinh tiền bạc, vốn là thứ có thể dễ dàng kiếm được bằng cách đứng vào vị trí cấp bậc thấp nhất [trong hệ thống tu viện] hơn là gia nhập vào các tầng lớp sống phụ thuộc vào thu nhập.

Nếu điều hành một tổ chức tôn giáo, bạn sẽ không muốn có tự do tuyệt đối. Nếu bạn điều hành một doanh nghiệp, tự do tuyệt đối cho nhân viên cũng là một điều vô cùng tệ hại. Vì vậy, chương này bàn về vấn đề nhân viên và bản chất của doanh nghiệp cũng như các loại hình tổ chức khác.

Rõ ràng, cuốn cẩm nang chỉ dẫn của Benedict nhắm đến việc loại bỏ mọi dấu vết của tự do cho các tu sĩ với các nguyên tắc về stabilitate sua et conversatione morum suorum et oboedientia – "ổn định, thay đổi tác phong, và phục tùng." Và tất nhiên, các tu sĩ phải trải qua giai đoạn một năm tập sự để xem họ có biết nghe lời không.

Tóm lại, mọi tổ chức đều muốn lấy đi một phần tự do của những người liên quan đến nó. Làm thế nào để sở hữu những con người này? Đầu tiên, bằng cách đưa họ vào khuôn khổ và thao túng tâm lý; thứ hai, bằng cách điều chỉnh để họ có da thịt trong cuộc chơi, đặt họ vào tình thế nếu không phục tùng người cầm quyền thì họ sẽ chịu sự mất mát lớn – đây là việc khó có thể áp dụng với những người hành khất sống nay đây mai đó, coi khinh tài sản vật chất. Trong thế giới mafia, mọi chuyện khá đơn giản: thành viên được kết nạp chính thức vào tổ chức có thể bị khử nếu bị đội trưởng nghi ngờ lòng trung thành – xác nạn nhân sẽ bị nhét vào cốp xe và trong đám tang của họ nhất định sẽ có mặt ông trùm. Với các nghề nghiệp khác, da thịt trong cuộc chơi tồn tại ở những dạng thức tinh vi hơn.

ĐỂ SỞ HỮU MỘT PHI CÔNG

Giả sử bạn sở hữu một hãng hàng không nhỏ. Bạn là một người rất hiện đại; vì đã tham dự rất nhiều hội nghị và nói chuyện với nhiều nhà tư vấn, nên bạn tin rằng mô hình công ty truyền thống là thứ lỗi thời rồi: bây giờ việc gì cũng có thể được tổ chức thông qua một mạng lưới những người làm việc theo hợp đồng thời vụ. Cách làm này hiệu quả hơn, bạn tin chắc như vậy.

Bob là phi công mà bạn đã ký hợp đồng cụ thể, trong một thỏa thuận pháp lý lâu dài với những điều khoản rõ ràng về những chuyến bay, những cam kết trước, bao gồm điều khoản phạt nếu không thực thi đúng hợp đồng. Bob chịu trách nhiệm tìm phi công phụ và một phi công thay thế trong trường hợp có ai trong ca lái bị ốm. Tối ngày mai, theo lịch trình, bạn sẽ tổ chức một chuyến bay đến Munich cho dịp Lễ hội tháng Mười. Chuyến bay đã được đặt kín chỗ với những hành khách đang háo hức, một số người còn nhịn ăn để chuẩn bị tinh thần; họ đã chờ cả năm trời cho bữa đại tiệc bia, bánh quẩy, và xúc xích trong những chiếc lán rộn tiếng cười đùa.

5 giờ chiều, Bob gọi cho bạn để báo rằng anh và viên phi công phụ, chà, họ rất yêu quý bạn… nhưng, bạn biết đấy, họ không thể thực hiện chuyến bay ngày mai được. Bạn biết đấy, họ nhận được lời đề nghị từ một vị sheik người Ả-rập Saudi, một quý ông sùng đạo muốn tổ chức một bữa tiệc đặc biệt ở Las Vegas, và cần Bob cùng ekip của anh thực hiện chuyến bay. Vị sheik và đoàn tùy tùng rất ấn tượng với cung cách cư xử của Bob, với việc anh chưa bao giờ nếm qua dù chỉ một giọt rượu, với những hiểu biết uyên thâm của anh về các loại đồ uống yoghurt lên men, và ông này nói với anh rằng tiền không phải là vấn đề. Lời đề nghị này hậu hĩnh tới mức nó dư sức trang trải cho bất cứ khoản phạt phá vỡ hợp đồng nào khác của Bob.

Bạn tự trách móc mình. Trên những chuyến bay dịp Lễ hội tháng Mười này có rất nhiều luật sư, tệ hơn nữa là còn có những vị luật sư về hưu, không có lấy một sở thích nào ngoài việc kiện tụng để giết thời gian, thây kệ kết quả là gì. Hãy nghĩ đến phản ứng dây chuyền sau đây: nếu máy bay của bạn không cất cánh, bạn sẽ không có phương tiện để đưa những hành khách bụng đầy bia từ Munich trở

về – và chắc chắn bạn sẽ bỏ lỡ nhiều chuyến bay khứ hồi. Đổi tuyến bay cho hành khách là một việc làm tốn kém và không bảo đảm.

Bạn thực hiện vài cuộc điện thoại và thấy rằng việc tìm một nhà kinh tế học hàn lâm có đầu óc thông thường hóa ra lại còn dễ hơn so với việc tìm một phi công khác – có nghĩa đây là một sự kiện có xác suất xảy ra bằng 0. Toàn bộ số cổ phần của bạn trong hãng hàng không lúc này đang đứng trước mối đe dọa lớn. Bạn cầm chắc sự phá sản trong tay.

Bạn bắt đầu nghĩ: à, ừ thì, nếu Bob là nô lệ, là người thuộc quyền sở hữu của bạn, thì hẳn những chuyện như thế này sẽ không có cơ may xảy ra. Nô lệ ư? Nhưng đợi đã… việc làm vừa rồi của Bob là điều mà các nhân viên, ở vị thế những người đi làm thuê, sẽ không làm! Những người làm thuê kiếm sống không hành động một cách cơ hội như vậy. Người làm theo hợp đồng thời vụ được tự do thái quá; vốn là người chấp nhận rủi ro, hầu như họ chỉ sợ luật pháp. Nhưng nhân viên còn phải bảo vệ danh tiếng của mình. Và họ còn có thể bị sa thải nữa.

Những người làm công ăn lương thích sự đều đặn của bảng lương, với một phong bì đặc biệt đặt trên bàn họ vào ngày cuối cùng trong tháng, và nếu thiếu nó, họ sẽ phản ứng như một đứa trẻ thiếu sữa mẹ vậy. Bạn nhận ra rằng nếu Bob là nhân viên chính thức chứ không phải là thứ gì đó ít tốn kém hơn – tức thứ lao động hợp đồng thời vụ ấy – thì có đời nào bạn phải chịu nhiều rắc rối đến thế.

Nhưng nuôi nhân viên lại tốn kém. Bạn phải trả lương cho họ ngay cả khi không có việc gì cho họ làm. Bạn mất đi sự linh động. Bạn còn phải có tài nhận ra nhân tài, mà họ thì còn tốn kém hơn nữa. Những người yêu bảng lương vốn lười biếng… nhưng họ sẽ không để bạn phải thất vọng trong những thời điểm như thế này.

Như vậy, nhân viên tồn tại bởi vì họ có một lượng da thịt đáng kể trong cuộc chơi – và rủi ro của bạn được chia sẻ với họ, ở mức đủ để rủi ro trở thành một rào cản và một hình phạt cho các hành động thiếu tin cậy, ví dụ như đi làm muộn. Bạn đang mua sự tin cậy.

Và sự tin cậy là động lực đằng sau nhiều giao dịch. Một số người dư dả thường mua hẳn nhà ở vùng quê – rõ ràng là kém hiệu quả hơn khi so sánh với khách sạn hay nhà thuê – bởi vì họ muốn chắc chắn rằng hễ khi nào họ nổi hứng muốn đến đấy ở thì nhà cửa đã sẵn sàng rồi. Các nhà giao dịch thường có câu cửa miệng rằng: “Phàm cái gì nổi được, bay được, hay làm chuyện ấy được, thì cứ thuê, đừng bỏ tiền ra mua.” Ấy thế nhưng vẫn có nhiều người sở hữu du thuyền, máy bay, và bị cột chân vào cái làm chuyện ấy được.

Đúng vậy, một người làm theo hợp đồng thời vụ cũng có những điểm bất lợi, chẳng hạn như một hình phạt tài chính được quy định trong hợp đồng, bên cạnh đó là những tổn hại về mặt danh tiếng. Nhưng nhân viên chính thức sẽ luôn có nhiều rủi ro hơn. Và nếu một người chọn phương án làm công ăn lương, hẳn đó sẽ là người ưa tránh né rủi ro. Tình trạng nhân viên của họ báo hiệu một loại thuần hóa nào đó.

Một người làm công ăn lương một thời gian là bằng chứng mạnh mẽ về sự khuất phục.

Bằng chứng về sự khuất phục được thể hiện qua việc người nhân viên suốt nhiều năm trời đã tự tước bỏ đi sự tự do cá nhân của mình đều đặn chín tiếng mỗi ngày, qua nghi lễ xuất hiện đúng giờ tại văn phòng, qua việc anh ta tự khước từ lịch trình của bản thân, và qua việc anh ta đã kiềm chế để không gây gổ với ai trên đường về nhà sau một ngày làm việc tệ hại ở công ty. Anh ta là một chú chó ngoan ngoãn, đã được huấn luyện để biết đi vệ sinh đúng chỗ.

TỪ CON NGƯỜI CỦA CÔNG TY ĐẾN CON NGƯỜI ĐA CÔNG TY

Ngay cả khi một người không còn là nhân viên nữa, anh ta vẫn sẽ tiếp tục siêng năng. Càng ở lâu trong một công ty, sự gắn bó về mặt cảm xúc của anh ta càng lớn, và, khi ra đi, chắc chắn anh ta sẽ ra đi trong danh dự[181].

Nếu các nhân viên giúp làm giảm rủi ro đuôi của bạn, thì bạn cũng giúp giảm rủi ro đuôi cho họ. Hay chí ít thì đó là điều mà họ nghĩ bạn làm cho họ.

Tại thời điểm viết cuốn sách này, các công ty trong danh sách hàng đầu về quy mô (gọi là danh sách S&P 500[182]) thường chỉ trụ được trong bảng xếp hạng trong khoảng từ 10 đến 15 năm. Họ bị loại ra khỏi danh sách qua những vụ sáp nhập hoặc thu hẹp kinh doanh, cả hai điều đó đều dẫn đến những đợt cắt giảm nhân sự. Tuy nhiên, trong thế kỷ 20, thời gian tồn tại của một công ty trong danh sách này là hơn 60 năm. Tuổi thọ của các công ty lớn còn dài hơn; nên có những người gắn bó cả đời với một công ty. Vì thế, “con người của công ty” là một khái niệm có thật.

Định nghĩa hợp lý nhất về “con người của công ty” là: đó là người với những đặc điểm nhận dạng cá nhân in đậm dấu ấn mà công ty muốn trao cho anh ta. Anh ta ăn mặc đúng như người của công ty, thậm chí ngôn ngữ anh ta sử dụng cũng theo đúng mong muốn của công ty. Đời sống xã hội của anh ta gắn bó với công ty đến mức ra đi là một hình phạt khủng khiếp, như quyết định trục xuất một cư dân khỏi Athens qua lá phiếu là những mảnh sành vậy[183]. Vào các tối thứ Bảy, anh ta thường đi chơi với đồng nghiệp, cũng là những con người của công ty như anh ta, cùng các bà vợ, và kể cho nhau nghe những câu chuyện tếu táo ở chỗ làm. IBM yêu cầu nhân viên mặc áo sơ mi trắng – không phải màu xanh nhạt, không phải có sọc mờ, mà là màu trắng trơn. Và comple màu xanh thẫm. Một chút trang trí cho vui mắt, hay một dấu ấn cá nhân nhỏ xíu cũng không được phép. Bạn là một phần của IBM.

Định nghĩa của chúng ta là:

Con người của công ty là người cảm thấy anh ta sẽ chịu sự mất mát lớn khi không hành xử như một con người của công ty – tức là, anh ta có da thịt trong cuộc chơi.

Đổi lại, công ty chịu sự ràng buộc trong một thỏa ước rằng họ sẽ phải để tên những con người của công ty này trong các sổ sách tài chính càng lâu càng tốt, cho đến ngày họ phải về hưu theo quy định, và sau đó, họ sẽ ung dung với một khoản lương hưu thoải mái, nhàn tản chơi golf với các đồng nghiệp cũ. Hệ thống này hiệu quả khi

những tập đoàn lớn tồn tại trong một thời gian dài và được coi là sẽ trường tồn hơn cả các nhà nước-quốc gia.

Tuy nhiên, sang những năm 1990, người ta bắt đầu nhận ra rằng làm con người của công ty là an toàn… với điều kiện công ty đó vẫn còn tồn tại. Nhưng cuộc cách mạng công nghệ ở Thung lũng Silicon đã đặt các công ty truyền thống trước những mối đe dọa về tài chính. Ví dụ, với sự phát triển của Microsoft và máy tính cá nhân, IBM, vốn là chốn mưu sinh chính của những con người của công ty, đã phải cắt giảm một phần nhân công "gắn bó cả đời" với họ, và đến khi đó, những người này mới nhận ra rằng vị trí ít rủi ro của họ thực ra lại không hề ít rủi ro chút nào. Họ không thể tìm việc ở nơi khác; họ không có ích gì đối với bất cứ ai bên ngoài IBM. Ngay cả khiếu hài hước của họ cũng trở nên thảm hại khi ở ngoài phạm vi nền văn hóa của IBM.

Nếu như con người của công ty đã biến mất, thì thế vào chỗ của anh ta là con người đa công ty. Bởi lẽ, người ta không còn nằm dưới sự sở hữu của một công ty nữa, mà bị cầm tù bởi một thứ khác đáng sợ hơn: cái tư tưởng cho rằng họ cần phải được việc. Người được việc gắn chặt vào một lĩnh vực, trong lòng luôn canh cánh nỗi sợ làm phật lòng không chỉ nhà tuyển dụng hiện tại, mà cả những nhà tuyển dụng tiềm năng khác[184].

LÝ THUYẾT CỦA COASE VỀ CÔNG TY

Có lẽ bạn sẽ không tìm thấy cuốn sách sử nào nói về những người được việc cả, bởi họ được tạo ra để không bao giờ lưu lại dấu vết trong mọi diễn biến của các sự kiện. Xét về mục đích ra đời, họ không phải là đối tượng hấp dẫn trước mắt các nhà sử học. Nhưng bây giờ, chúng ta hãy xem lý thuyết về công ty và tư tưởng của Ronald Coase[185] trùng khớp với nhau ra sao.

Về mục đích ra đời, một nhân viên có giá trị khi ở trong công ty hơn là bên ngoài; tức là, họ có giá trị đối với nhà tuyển dụng hơn là đối với thị trường.

Coase là một nhà kinh tế học hiện đại xuất sắc, xét theo nghĩa ông có tư duy độc lập, chặt chẽ, và sáng tạo, với những ý tưởng giàu tính ứng dụng, giúp lý giải thế giới xung quanh chúng ta – nói cách khác là những ý tưởng đích thực. Phong cách của ông chặt chẽ đến độ ông có riêng một định lý mang tên mình: Định lý Coase (về sự thông minh của thị trường trong việc phân bổ các nguồn lực và những thứ khó chịu như ô nhiễm), một khái niệm được ông đưa ra mà không dùng đến bất kỳ ngôn ngữ toán học nào nhưng lại quan trọng không kém những khái niệm được viết bằng ngôn ngữ toán học.

Ngoài định lý này, Coase còn là người đầu tiên đưa ra những kiến giải về sự tồn tại của các công ty. Đối với ông, việc thương lượng các hợp đồng sẽ rất tốn kém do chịu chi phí giao dịch; do đó giải pháp ở đây là thành lập công ty và thuê nhân viên với những bản mô tả công việc rõ ràng vì bạn không thể trang trải nổi các chi phí pháp lý và tổ chức cho mọi giao dịch được. Thị trường tự do là nơi các lực lượng tác động để quyết định sự chuyên môn hóa, và thông tin di chuyển qua các điểm chốt giá[186]; nhưng bên trong một công ty, các lực lượng thị trường này được dỡ bỏ bởi vì chi phí vận hành chúng còn lớn hơn so với những lợi ích mà chúng mang lại. Như vậy, các lực lượng thị trường là tác nhân khiến doanh nghiệp hướng mục tiêu đến tỉ lệ tối ưu giữa nhân viên chính thức và lao động theo hợp đồng thời vụ bên ngoài.

Chúng ta có thể thấy, Coase chỉ cách khái niệm da thịt trong cuộc chơi vài xăng-ti-mét. Ông đã không nghĩ đến phương diện rủi ro nên không nhận ra rằng nhân viên cũng là một phần trong chiến lược quản lý rủi ro.

Nếu các nhà kinh tế học, như Coase hay không phải Coase, có chút quan tâm đến lịch sử cổ đại, hẳn họ sẽ nhìn ra chiến lược quản lý rủi ro mà các gia đình người La Mã sử dụng – thường thì họ sẽ để một người nô lệ làm quản gia, người này chịu trách nhiệm về tài chính và đất đai cho cả gia đình. Tại sao vậy? Tại vì với một người nô lệ, bạn có thể áp dụng một hình phạt nặng hơn nhiều so với một người tự do hay một người nô lệ được thả tự do – và bạn không cần phải

trông chờ vào cơ chế luật pháp để làm điều đó. Bạn có thể bị phá sản nếu có một quản gia gian dối hay thiếu trách nhiệm, bởi anh ta có thể chuyển hết tiền của bạn tới Bithynia[187]. Một người nô lệ sẽ có nhiều rủi ro hơn.

SỰ PHỨC TẠP

Chúng ta hãy quay trở về với thế giới hiện đại. Ở thế giới trong đó các "nhà thầu phụ" – tức đội ngũ lao động làm thuê cho các nhân viên làm việc theo hợp đồng thời vụ – với mức độ chuyên môn hóa ngày càng cao tham gia ngày càng nhiều vào việc sản xuất hàng hóa, thì vai trò của các nhân viên chính thức lại càng cần thiết hơn bao giờ hết để thực hiện một số công việc cụ thể và nhạy cảm. Nếu bạn sơ sẩy một bước trong một quá trình thì hệ quả thường là toàn bộ mảng hoạt động đó sẽ ngừng hoạt động – điều đó giải thích tại sao ở thời đại ngày nay, trong một thế giới được coi là vận hành hiệu quả hơn với lượng hàng tồn kho ít hơn và nhiều "nhà thầu phụ" hơn, mọi việc có vẻ vận hành hiệu quả và nhịp nhàng, nhưng những sai sót lại tốn kém hơn và những đợt trì hoãn lại kéo dài hơn nhiều so với trước đây. Một sự chậm trễ trong một chuỗi công việc có thể làm ngưng toàn bộ quá trình.

MỘT HÌNH THỨC SỞ HỮU NÔ LỆ KỲ QUẶC

Việc sở hữu nô lệ ở các doanh nghiệp vốn vẫn có truyền thống kỳ quặc. Nô lệ tốt nhất là người được trả thù lao ngất ngưởng và, thật không ngờ, anh ta lại sợ bị mất cái địa vị này. Các công ty đa quốc gia còn sáng tạo ra một thể loại gọi là chuyên gia nước ngoài, một kiểu nhà ngoại giao có mức tiêu chuẩn sống cao hơn, thay mặt cho công ty mẹ ở xa để điều hành công việc ở nước sở tại. Tất cả các tập đoàn lớn đều từng có (một số hiện nay vẫn duy trì) các nhân viên ở địa vị chuyên gia nước ngoài, và tuy phải bỏ ra một khoản chi phí cao song đây lại là một chiến lược rất hiệu quả. Vì sao thế? Vì khi một nhân viên được cử đi làm việc ở nơi càng xa trụ sở chính, đơn vị do anh ta phụ trách càng có sự độc lập hơn, và bạn càng muốn anh ta trở thành nô lệ để anh ta không tự ý làm điều gì quái đản.

Một ngân hàng ở New York cử một nhân viên cùng gia đình anh ta sang nước ngoài, ví dụ một quốc gia nhiệt đới có giá nhân công rẻ; anh ta được hưởng nhiều đặc quyền, đặc lợi như thẻ thành viên câu lạc bộ đồng quê, tài xế riêng, một biệt thự có kèm người trông vườn riêng do công ty tài trợ, một chuyến bay hồi hương hằng năm cùng cả gia đình trên khoang hạng nhất, và giữ anh ta ở đó trong vài năm, đủ để khiến anh ta phải nghiện cuộc sống này. Mức thu nhập của anh ta cao hơn hẳn so với các "nhân viên sở tại," trong một hệ thống cấp bậc tương tự như thời kỳ thực dân. Anh ta giao du với các chuyên gia nước ngoài khác. Dần dà, anh ta muốn ở lại nơi này lâu hơn, nhưng anh ta lại cách xa trụ sở chính quá nên không được cập nhật thông tin thường xuyên về chỗ đứng của mình trong công ty, ngoại trừ thông qua các tín hiệu. Rốt cuộc, cũng như các nhà ngoại giao, khi đến đợt công ty tái tổ chức nhân sự, anh ta lại khẩn khoản xin được chuyển đến địa điểm khác. Trở về trụ sở chính đồng nghĩa với việc mất đi các đặc quyền đặc lợi, phải quay về với mức lương cơ bản – cũng là quay lại với cuộc sống của tầng lớp hạ-trung lưu ở vùng ngoại ô thành phố New York, đón tàu điện đi làm, mà xui xẻo hơn là bắt xe bus, và ăn trưa bằng bánh sandwich! Anh ta sẽ phát hoảng lên khi thấy sếp hắt hủi mình. 95% suy nghĩ trong đầu anh ta hướng về chuyện chính trị trong công ty, và đó cũng chính là điều mà công ty mong muốn. Ông chủ lớn trong phòng họp sẽ có một người ủng hộ khi có mưu đồ gì đó.

TỰ DO KHÔNG BAO GIỜ MIỄN PHÍ

Trong một câu chuyện nổi tiếng của Ahiqar[188], sau này được Aesop[189] sưu tập lại (rồi tiếp tục được La Fontaine[190] sưu tập lần nữa), một con chó nhà khoe khoang với con sói về những tiện nghi thoải mái và xa hoa mà nó có được. Khi chó sắp rủ rê được sói về nhà thì sói thắc mắc về cái vòng cổ mà nó đang đeo, và sói sợ hãi khi hiểu ra công dụng của chiếc vòng. "Tôi không cần bữa ăn nào của cậu cả." Rồi sói chạy đi và nó vẫn còn chạy đến ngày nay.

Câu hỏi ở đây là: Bạn muốn làm con gì, sói hay chó?

Truyện gốc bằng tiếng Aram viết về một con lừa hoang, không phải con sói, khoe khoang sự tự do của mình. Nhưng cuối cùng, con lừa hoang này lại bị sư tử ăn thịt. Tự do đi kèm với rủi ro – da thịt thực sự trong cuộc chơi. Tự do không bao giờ miễn phí cả.

Dù bạn làm gì thì cũng đừng là một con chó rêu rao rằng nó là sói. Ở loài sẻ Harris[191], sẻ đực phát triển các đặc tính thứ cấp tương quan với khả năng chiến đấu của chúng. Màu lông sậm hơn gắn liền với sức mạnh vượt trội. Tuy nhiên, khi các nhà nghiên cứu thử làm sậm màu cho những con chim có lông màu nhạt, địa vị của chúng cũng không vì thế mà được nâng lên, vì hành vi của chúng không hề thay đổi. Trên thực tế, những con chim được nhuộm màu này lại bị giết – như nhà nghiên cứu Terry Burham có lần nói với tôi, “Lũ chim biết rằng lời nói phải đi đôi với việc làm.”

Một khía cạnh khác của nan đề chó nhà và chó sói: cảm giác về sự ổn định giả. Cuộc sống của con chó có vẻ bằng phẳng và an toàn, nhưng nếu không có người chủ thì nó không thể tồn tại. Đa số mọi người đều thích nhận nuôi chó con chứ không phải chó trưởng thành; ở nhiều nước, những con chó không có người nhận nuôi thường bị đem đi giết. Loài sói lại được rèn luyện để sinh tồn. Như chúng ta đã thấy trong câu chuyện về IBM, những nhân viên bị chủ bỏ rơi không thể trở về cuộc sống trước kia được.

SÓI GIỮA BẦY CHÓ

Có một loại nhân viên không phải là nô lệ, nhưng họ chỉ chiếm một tỉ lệ rất nhỏ. Bạn có thể nhận ra họ qua đặc điểm sau: họ không quan tâm đến danh tiếng của mình, ít ra là danh tiếng của công ty.

Sau khi tốt nghiệp trường kinh doanh, tôi tham gia một chương trình huấn luyện nghiệp vụ ngân hàng trong một năm – do sự tình cờ nào đó, ngân hàng lại hiểu nhầm về nền tảng học vấn và mục tiêu của tôi, nên họ muốn tôi trở thành một chuyên gia ngân hàng quốc tế. Trong chương trình đó, tôi gặp rất nhiều người được việc (kinh nghiệm khó chịu nhất tôi từng trải qua), cho đến khi tôi chuyển sang nghề giao dịch (tại một công ty khác) và phát hiện ra rằng có một vài con sói giữa bầy chó.

Một loại sói là đội ngũ nhân viên bán hàng, nếu họ nghỉ việc thì công ty có thể bị tổn thất về kinh doanh, hoặc tệ hơn, đối thủ sẽ được lợi vì khi đầu quân sang đó họ sẽ mang theo khách hàng của mình. Nhân viên bán hàng thường có xung đột với công ty chủ quản vì công ty muốn tách họ với khách hàng bằng cách loại bỏ yếu tố cá nhân khỏi các mối quan hệ với khách hàng, nhưng việc này thường là không thành công: con người thích con người, và khách hàng thường sẽ ngừng giao dịch khi tiếp chuyện họ qua điện thoại là một người lịch sự nhưng có cách ăn nói mờ nhạt, chung chung thay vì người bạn-người bán hàng nồng nhiệt và sôi nổi mà họ vẫn biết. Một loại sói khác là nhà giao dịch, những người chỉ có một mối bận tâm duy nhất: Lãi và Lỗ. Các công ty thường có mối quan hệ yêu ghét lẫn lộn, lúc nóng lúc lạnh với hai loại nhân viên này bởi vì họ rất khó kiểm soát – chỉ có thể quản lý được các nhà giao dịch và nhân viên bán hàng khi họ không kiếm được lợi nhuận, nhưng trong trường hợp đó thì ai còn cần đến họ làm gì nữa.

Tôi nhận ra rằng các nhà giao dịch kiếm được tiền có thể gây nhiều phiền toái đến mức phải cách ly họ với toàn bộ các nhân viên khác. Đó là cái giá phải trả khi biến các cá nhân thành các cỗ máy tạo lợi nhuận, có nghĩa là mọi tiêu chí khác đều không quan trọng. Có lần tôi đã đứng ra đe dọa một nhà giao dịch khi gã này dùng cái đặc quyền miễn nhiễm trước mọi hình phạt để lăng mạ một viên kế toán đang sợ xanh mắt mèo, gã nói với viên kế toán những câu như, “Tôi còn đang bận kiếm tiền để trả lương cho anh đấy” (ngụ ý rằng phòng kế toán không có đóng góp gì vào doanh thu của công ty cả). Nhưng không sao; những người bạn gặp khi lên voi cũng là những người bạn gặp lúc xuống chó, và tôi đã được chứng kiến cảnh nhà giao dịch trên nhận được những lời mạt sát (nhưng tinh tế hơn) từ chính anh nhân viên kế toán nọ trước khi gã bị sa thải lúc vận may đã đến hồi tận tuyệt. Bạn tự do – nhưng chỉ tự do ở mức như cuộc giao dịch gần nhất của bạn mà thôi. Như đã thấy trong câu chuyện của Ahiquar về con lừa hoang, tự do không bao giờ là miễn phí cả.

Khi tôi chuyển sang công ty khác, xa khỏi gã giao dịch viên đặt công ty lên đầu kia, nơi tuyển dụng mới thẳng thừng cho tôi biết hợp đồng lao động của tôi sẽ kết thúc ngay khi tôi không đạt được mục tiêu Lãi

và Lỗ. Tuy bị đẩy vào thế kẹt, nhưng tôi vẫn chấp nhận chơi canh bạc này, và vì thế tôi buộc phải tham gia vào các giao dịch chênh lệch giá[192], tức những giao dịch ít rủi ro, ít bất lợi, vẫn còn thực hiện được ở thời đó bởi vì mức độ phức tạp của giới buôn bán chứng khoán trên thị trường tài chính vẫn còn rất thấp.

Người ta hay hỏi tôi tại sao tôi không mang cà vạt đi làm – ngày đó, điều này đồng nghĩa với việc trần truồng mà đi giữa Đại lộ số Năm[193]. Câu trả lời cửa miệng của tôi là, "Một phần vì kiêu ngạo, một phần vì thẩm mỹ, và một phần vì sự thuận tiện." Nếu bạn mang được lợi nhuận về thì bạn có thể quẳng bất kỳ cái gì cho các nhà quản lý và họ vẫn ngậm đắng nuốt cay mà ăn, bởi vì họ cần bạn và sợ bị mất việc. Những người chấp nhận rủi ro có thể cũng là những người khó đoán về mặt xã hội. Tự do, dù là nguyên nhân hay hệ quả, luôn đi đôi với việc chấp nhận rủi ro. Khi chấp nhận rủi ro, bạn cảm thấy mình là một phần của lịch sử. Và sở dĩ những người chấp nhận rủi ro đương đầu với rủi ro là bởi vì bản chất họ là những loài thú hoang.

Hãy để ý đến phương diện ngôn ngữ để hiểu lý do tại sao ngoài vấn đề ăn mặc, vẫn cần phải cách ly các nhà giao dịch khỏi số còn lại vốn không tự do và không chấp nhận rủi ro. Vào thời tôi còn làm trong ngành, thông thường người ta vốn ít nói bậy (ngoại trừ đám du côn và những người muốn ra tín hiệu rằng họ không phải là nô lệ), chỉ riêng giới giao dịch là văng tục chửi bậy rất nhiều, và tôi vẫn giữ thói quen văng tục có chiến lược đó (dĩ nhiên là ở bên ngoài phạm vi gia đình và viết lách[194]). Những người sử dụng ngôn ngữ tục tĩu trên các mạng xã hội (như Twitter) đang gửi đi một tín hiệu đắt giá rằng họ là người tự do và, thật mỉa mai, có năng lực. Bạn không thể gửi đi tín hiệu về năng lực của mình nếu bạn không chấp nhận rủi ro cho nó – không có nhiều chiến lược ít rủi ro như vậy đâu. Như vậy, ngày nay, việc chửi bậy là một biểu trưng cho địa vị, cũng giống như việc các ông trùm ở Moscow thường mặc đồ jeans xanh đến dự các sự kiện đặc biệt để phát đi tín hiệu về quyền lực của mình. Ngay cả trong giới ngân hàng, thi thoảng người ta vẫn dẫn khách hàng tới thăm quan nơi làm việc và giới thiệu, chỉ trỏ vào các nhà giao dịch như thể họ là những loài vật trong sở thú vậy, trong đó cảnh một vài

nhà giao dịch luôn mồm văng tục chửi bậy qua điện thoại với các nhà môi giới không phải là hiếm gặp.

Như vậy, tuy chửi thề và nói bậy có thể là dấu hiệu của một địa vị "như chó" và sự ngu dốt tuyệt đối – tức tầng lớp thấp hèn – mà xét về mặt từ nguyên là nhằm ví những người này với loài chó, song thật trái khoáy, dấu hiệu của địa vị cao nhất – địa vị của con người tự do – thường lại được ngụ ý qua hành động chủ động tiếp thu những tập tục của tầng lớp thấp nhất[195]. Điều này cũng giống với giai thoại kể rằng để ra tín hiệu, Diogenes[196] (sống trong một chiếc thùng gỗ) đã sỉ nhục Alexander Đại đế bằng cách yêu cầu nhà vua đừng đứng chắn ánh mặt trời của ông (tất nhiên, đó chỉ là truyền thuyết). Hãy nghĩ về việc tầng lớp trung lưu ở Anh bị áp đặt các "nghi lễ xã giao" như một cách để thuần hóa họ, bên cạnh đó họ còn bị tiêm nhiễm nỗi sợ hãi vi phạm luật lệ hoặc các quy chuẩn xã hội.

TRÁNH NÉ TỔN THẤT

Tạm thời, chúng ta hãy thống nhất với nhau ở điểm này:

Điều quan trọng đối với một con người không phải là họ có hay không có thứ gì, mà là họ sợ mất thứ gì.

Càng có nhiều thứ để mất, bạn càng dễ bị tổn thương. Nực cười là trong các cuộc tranh luận mà tôi tham gia, tôi đã thấy rất nhiều người từng đạt một giải thưởng gọi là Nobel Kinh tế (thực ra là giải thưởng của Riksbank[197]nhằm vinh danh Afred Nobel) mà lại cứ nơm nớp sợ phải nhận phần thua trong một cuộc tranh luận. Từ nhiều năm về trước, tôi đã để ý thấy có đến bốn người như thế thực sự lo lắng chuyện tôi, một nhà giao dịch và là một kẻ vô danh tiểu tốt, sẽ gọi họ là đồ lừa đảo giữa thanh thiên bạch nhật. Tại sao họ quan tâm? Càng leo lên cao trong lĩnh vực đó, bạn càng dễ ngã đau, vì cãi nhau thua một kẻ thấp kém hơn sẽ tai hại hơn là khi thua một chuyên gia kiệt xuất.

Địa vị cao trong cuộc sống chỉ phát huy tác dụng tốt trong một số điều kiện. Có thể bạn nghĩ rằng giám đốc CIA[198] là người quyền lực

nhất nước Mỹ, nhưng hóa ra, David Patraeus[199] đáng kính lại dễ bị tổn thương hơn cả anh tài xế xe tải bình thường. Đến bồ nhí ông ta cũng không được phép có. Bạn có thể mạo hiểm tính mạng của người khác, nhưng bạn vẫn là một nô lệ. Toàn bộ hệ thống hành chính công được tổ chức theo cách đó.

CHỜ CONSTANTINOPLE[200]

Đối lập với một người thành đạt trong xã hội nhưng vẫn ở địa vị nô lệ là kẻ chuyên quyền.

Khi tôi viết những dòng này, chúng ta đang chứng kiến giai đoạn đầu của sự xung đột giữa vài bên, bao gồm "nguyên thủ" của các quốc gia thuộc Tổ chức Hiệp ước Bắc Đại Tây Dương hay NATO (các nhà nước hiện đại không thực sự có nguyên thủ mà chỉ có những nhân vật thùng rỗng kêu to mà thôi) và Vladimir Putin của Nga. Rõ ràng là ngoại trừ Putin, tất cả các nhân vật kia đều phải qua bầu chọn mới được ngồi vào vị trí hiện tại, họ có thể bị đảng của mình chỉ trích, và phải so đo từng câu từng chữ trong những phát ngôn của mình với những lối diễn giải chệch choạc của giới truyền thông. Ngược lại, Putin ở vào hoàn cảnh mà với ông, tiền không phải là vấn đề, thể hiện một thái độ "Tôi không quan tâm" rõ ràng, và điều đó lại càng giúp ông ta có nhiều người ủng hộ và nhận được nhiều sự hỗ trợ hơn. Trong một cuộc đối đầu như thế này, Putin mang dáng vẻ và có những hành động như một công dân tự do đang chạm trán với những kẻ nô lệ vốn cần đến những ủy ban, sự phê chuẩn, lúc nào cũng tâm niệm một điều rằng phải làm sao để các quyết định của mình phù hợp với một đợt đánh giá tức thời.

Thái độ của Putin khiến các tín đồ của ông ta mê mẩn, đặc biệt là người Thiên Chúa giáo ở Levant – mà cụ thể là những người theo Chính Thống giáo vẫn còn nhớ thời kỳ hạm đội của Catherine Đại đế[201] tới đây để đảm bảo tiếng chuông sẽ được vang lên từ Nhà thờ Thánh George ở Beirut. Catherine Đại đế là "sa hoàng dũng cảm cuối cùng," và bà cũng là người đã lấy lại Crimea từ tay đế quốc Ottoman. Trước đó, những người Sunni tại Ottoman đã cấm những người Thiên Chúa giáo tại các thành phố ven biển dưới quyền kiểm

soát của họ đánh chuông nhà thờ – chỉ các ngôi làng ở miền núi xa xôi hẻo lánh mới dám tự do đánh chuông. Những người Thiên Chúa giáo này đã mất đi sự bảo vệ của sa hoàng Nga vào năm 1917 và lúc này, 100 năm sau, họ đang nuôi hy vọng vào sự trở về của đế quốc Byzantine. Làm việc với chủ sở hữu doanh nghiệp thì dễ dàng hơn là làm việc với các nhân viên nào đó có thể sẽ mất việc vào năm sau; tương tự, lời nói của một người chuyên quyền sẽ đáng tin hơn lời nói của một vị quan chức được bổ nhiệm với địa vị mong manh.

Khi quan sát Putin, tôi nhận ra rằng những loài động vật được thuần hóa (và triệt sản) không thể có cơ hội thành công trước kẻ săn mồi hoang dã. Không có, dù chỉ là một mảy cơ hội. Hãy quên các sức mạnh quân sự đi: ngòi nổ mới là cái quan trọng[202].

Trong lịch sử, những nhà chuyên quyền vừa tự do hơn – như trường hợp đặc biệt của các lãnh chúa tại các công quốc – và, trong một số trường hợp, vừa có da thịt trong cuộc chơi khi cải thiện lãnh địa họ cai quản; dĩ nhiên, da thịt trong cuộc chơi của họ lớn hơn nhiều so với một vị quan chức được bầu cử với chức năng mục tiêu là vẽ ra những thành tích trên giấy. Nhưng điều này không còn đúng ở thời hiện đại nữa, bởi vì các nhà độc tài, do nhận thức được rằng thời đại của họ có thể sẽ không kéo dài, mải mê cướp phá lãnh địa mình đang cai trị và chuyển tài sản vào các tài khoản ngân hàng Thụy Sỹ – như trong trường hợp của hoàng gia Saudi.

ĐỪNG XÁO TRỘN BỘ MÁY QUAN LIÊU

Hay một cách tổng quát hơn:

Không thể giao phó các quyết định quan trọng vào tay những người mà sự tồn tại của họ phụ thuộc vào các bản “đánh giá công việc” đầy cảm tính của một người ở vị trí cao hơn trong tổ chức.

Tuy xét về mặt mục đích sử dụng, nhân viên phải là những người đáng tin cậy, nhưng hiện nay vẫn chưa thể tin tưởng giao phó cho họ trách nhiệm ra quyết định, những quyết định khó khăn, hay bất kể điều gì liên quan đến những sự đánh đổi lớn. Họ cũng không thể đối

mặt với các tình huống khẩn cấp trừ khi họ làm việc trong những lĩnh vực cần sự phản ứng nhanh, chẳng hạn cứu hỏa. Người nhân viên có một chức năng mục tiêu đơn giản: hoàn thành những nhiệm vụ mà cấp trên cho là cần thiết, hoặc đáp ứng một số chỉ tiêu có thể điều chỉnh được. Nếu trên đường đi làm vào buổi sáng, một nhân viên phát hiện ra các cơ hội tiềm năng lớn, ví dụ như bán thuốc chống đái tháo đường cho các du khách Ả-rập Saudi đang ở giai đoạn tiền-đái tháo đường, thì anh ta sẽ không thể dừng lại để khai thác cơ hội này nếu như về mặt danh nghĩa, anh ta đang làm việc trong ngành chiếu sáng, với nhiệm vụ là đi bán đèn chùm cho những góa phụ lỗi thời trên đại lộ Park[203].

Như vậy, tuy vai trò của một nhân viên là ngăn chặn tình huống khẩn cấp, nhưng nếu kế hoạch có sự thay đổi thì anh ta sẽ lại loay hoay. Sự tê liệt này có thể phát sinh do việc phân bổ trách nhiệm gây ra tình trạng dàn trải nghiêm trọng, nhưng bên cạnh đó còn có vấn đề về quy mô.

Chúng ta đã thấy hiệu ứng này trong cuộc Chiến tranh Việt Nam. Gần như hầu hết mọi người đều cho rằng một số diễn biến hành động trong cuộc chiến này là phi lý, nhưng việc tiếp tục thì dễ dàng hơn là dừng lại – đặc biệt là khi người ta luôn có thể bịa ra một câu chuyện để giải thích rằng tại sao việc tiếp tục thì tốt hơn là dừng lại (những câu chuyện vuốt đuôi lý giải cho cái sự “đánh chẳng được, tha làm phúc” này bây giờ được gọi là sự thiên lệch về nhận thức[204]). Ngày nay, chúng ta cũng đang được chứng kiến vấn đề tương tự trong thái độ của Mỹ đối với Ả-rập Saudi. Kể từ sau cuộc tấn công vào Trung tâm Thương mại Thế giới (hầu hết những kẻ khủng bố trong đó là các công dân Ả-rập Saudi), chúng ta đã thấy rõ rằng ai đó trong vương quốc không đảng phái đó, bằng cách nào đó, có can hệ đến vụ việc trên. Nhưng không vị quan chức nào, do sợ hãi những xáo trộn trên thị trường dầu thô, đưa ra được quyết định đúng đắn – thay vào đó, cuộc xâm lược lố bịch vào Iraq lại được tán thành vì nó có vẻ đơn giản hơn.

Kể từ năm 2001, chính sách chống khủng bố Hồi giáo cực đoan nói một cách lịch sự, là việc khó ta bỏ qua, giống như chỉ điều trị triệu

chứng và hoàn toàn ngó lơ căn bệnh. Các nhà hoạch định chính sách và các quan chức chậm hiểu đã ngu ngốc để chủ nghĩa khủng bố ngày càng phát triển khi lờ đi gốc rễ của nó – bởi lẽ đó không phải là cách làm tối ưu cho công việc của họ, dù rằng nó tối ưu cho cả đất nước. Và thế là chúng ta đã mất cả một thế hệ: những người ngồi ghế tiểu học ở Ả-rập Saudi sau ngày 11/9[205] bây giờ đều đã trưởng thành, và họ đã bị nhồi sọ để trở nên tin tưởng và ủng hộ sự bạo lực của chủ nghĩa Salafi, từ đó đi đến chỗ hỗ trợ tài chính cho nó. Tệ hơn nữa, người theo giáo phái Wahabi đã và đang đẩy nhanh quá trình tẩy não những người Đông Á và Tây Á thông qua hệ thống các madrassa nhờ vào nguồn doanh thu khổng lồ từ dầu mỏ. Thay vì xâm lược Iraq hay làm nổ tung "John Thánh chiến[206]" và những kẻ khủng bố riêng lẻ, vốn chỉ càng khiến các thành phần này nhân rộng ra thêm nữa mà thôi, sẽ tốt hơn nếu tập trung vào khởi nguồn của các vấn đề này: đó là đường lối giáo dục của người Wahabi/Salafi và sự quảng bá cho những đức tin cố chấp, một mực cho rằng người Shia, Ezidi hay Thiên Chúa giáo đều là những kẻ lầm đường lạc lối. Nhưng, xin nhắc lại, quyết định này không thể được thực hiện bởi một tập hợp các quan chức trong hệ thống quan liêu, hành động theo những bản mô tả công việc cho sẵn.

Điều tương tự cũng xảy ra vào năm 2009 với các ngân hàng. Tôi đã nói trong phần Mở đầu 1 rằng chính quyền Obama đồng lõa trong giao dịch Bob Rubin. Chúng ta có nhiều bằng chứng cho thấy họ sợ phải làm cái công việc là lật thuyền và mâu thuẫn với những kẻ tòng phạm.

Bây giờ, hãy so sánh những chính sách này với những chính sách trong đó những người ra quyết định có da thịt trong cuộc chơi (thay cho bản "đánh giá công việc" hằng năm), và bạn sẽ thấy một thế giới hoàn toàn khác

TIẾP THEO

Tiếp theo, chúng ta sẽ nói về gót chân Achilles của những người tự do nhưng không quá tự do.

Chương 4
DA THỊT NGƯỜI KHÁC TRONG CUỘC CHƠI CỦA BẠN

Làm thế nào trở thành người tố cáo – James Bond không phải là tu sĩ Dòng Tên, nhưng lại là một gã độc thân – Giáo sư Moriarty và Sherlock Holmes[207] – Sự thông minh tuyệt đối của hãng quan hệ công chúng Ketchum – Đặt da thịt vào những tên khủng bố

TÀI SẢN THẾ CHẤP VÀ HAI CON MÈO

Hãy tưởng tượng bạn làm việc cho một công ty gây ra thiệt hại (đến nay vẫn còn là) tiềm ẩn cho cộng đồng, họ giấu giếm một đặc tính gây ung thư có thể giết chết hàng nghìn người do một tác dụng phụ (vẫn chưa) được thể hiện rõ ràng. Bạn có thể cảnh báo công chúng, nhưng dĩ nhiên bạn sẽ bị mất việc. Rủi ro ở đây là các nhà khoa học xấu xa trong công ty sẽ bác bỏ chứng cứ của bạn, khiến bạn càng thêm phần nhục nhã. Bạn đã thấy những gì mà những kẻ cổ xúy cho hãng công nghệ sinh học Mosanto đã làm với nhà khoa học người Pháp Gilles-Eric Seralini, người đã phải sống trong sự ghẻ lạnh của giới khoa học, bị họ xa lánh, cho đến khi ông giành thắng lợi trong vụ kiện những kẻ đã xúc phạm danh dự của mình[208]. Hoặc là những tin tức này sẽ đến và đi như gió thoảng qua tai, và lời nói của bạn bị phớt lờ. Bạn đã quá quen thuộc với câu chuyện về những người tố cáo, và nó cho thấy rằng ngay cả khi rốt cuộc điều bạn tố cáo được xác nhận, thì cũng cần thời gian để sự thật được phơi bày giữa ma trận của những âm thanh nhiễu do những kẻ cổ xúy trong các doanh nghiệp tạo ra. Và trong thời gian chờ đợi đó, người phải trả giá sẽ là bạn. Các chiến dịch bôi nhọ danh tiếng sẽ làm tắt mọi hy vọng tìm công việc mới của bạn.

Bạn có chín đứa con thơ cùng một người mẹ già yếu, và hậu quả của hành động đứng lên tố cáo là tương lai các con bạn sẽ bị đe

dọa. Ước mơ bước chân vào đại học của chúng sẽ tiêu tan – thậm chí việc lo cơm ăn áo mặc cho chúng giờ đây với bạn cũng là cả một sự khó khăn. Vậy là bạn gặp mâu thuẫn nghiêm trọng giữa trách nhiệm với cộng đồng và trách nhiệm với người thân. Bạn cảm thấy mình cũng dự phần vào tội ác này, và nếu không làm gì, bạn sẽ là kẻ gây tội: hàng nghìn người sẽ chết do chất độc mà công ty lẳng lặng thải ra. Sống đạo đức đi đôi với một cái giá rất đắt mà người khác phải trả.

Trong một bộ phim về James Bond là Spectre (Tổ chức bóng ma), điệp viên Bond phải chiến đấu – một mình, trong vai trò người tố cáo – chống lại một âm mưu của các thế lực đen tối đang kiểm soát toàn bộ cơ quan tình báo Anh Quốc, bao gồm cả các lãnh đạo trực tiếp của anh. Khi anh lên tiếng nhờ Q, người đã chế tạo chiếc xe mới và các thiết bị khác cho anh, Q trả lời: "Tôi có một món nợ thế chấp và hai con mèo" – tất nhiên đó chỉ là câu nói đùa, bởi về sau ông sẽ mạo hiểm tính mạng hai con mèo của mình để chiến đấu với kẻ xấu.

Xã hội thích các vị thánh và các vị anh hùng sống độc thân, để họ bị áp lực gia đình đẩy vào cái nan đề của việc phải thỏa hiệp các nguyên tắc đạo đức của bản thân để nuôi nấng con cái. Toàn bộ nhân loại, một khái niệm có vẻ trừu tượng, trở thành gia đình của họ. Một số thánh tử đạo, như Socrates, có con nhỏ (mặc dù lúc đó ông đã vào tuổi thất thập), nhưng vẫn vượt qua được nan đề này với cái giá họ phải tự trả[209]. Nhiều người không làm được điều đó.

Trong suốt lịch sử, điểm yếu của những người chủ gia đình luôn bị lợi dụng rất nhiều. Một samurai phải để lại gia quyến ở Edo[210] để bảo đảm rằng họ sẽ không chống lại các lãnh chúa của mình. Người La Mã và người Hung Nô thực hiện trao đổi với nhau những "thực khách" dài hạn, đó là con cái của các vị vua ở cả hai phía, họ lớn lên ở triều đình nước ngoài, sống cảnh cầm tù trong nhung lụa.

Triều đình Ottoman phụ thuộc vào tầng lớp cấm vệ quân, họ bị cướp khỏi các gia đình Thiên Chúa giáo từ lúc còn rất nhỏ, và không bao giờ lập gia đình. Vì không có gia đình (hoặc không có liên lạc với gia đình), nên họ một lòng một dạ với sultan[211].

Ai cũng biết các tập đoàn lớn thích những người có gia đình hơn; vì sở hữu những người có rủi ro thì dễ dàng hơn, đặc biệt là khi họ đang bị mắc kẹt với một khoản nợ thế chấp lớn.

Tất nhiên, hầu hết những vị anh hùng trong các tác phẩm hư cấu như Sherlock Holmes hay James Bond đều không hề có gánh nặng gia đình để những kẻ xấu như Giáo sư Moriarty lấy làm mục tiêu.

Hãy tiến một bước xa hơn:

Để đưa ra những lựa chọn liên quan đến đạo đức, bạn không thể có những nan đề giữa cái riêng (gia đình, bạn bè) và cái chung.

Độc thân đã và đang là cách để buộc con người thực hiện những hành động anh hùng như vậy: ví dụ, giáo phái nổi loạn Essenes cổ xưa bao gồm những người sống độc thân. Như vậy, về bản chất, họ không sinh con đẻ cái – trừ khi giáo phái này đã thay đổi để hợp nhất với một thứ mà ngày nay chúng ta gọi là Thiên Chúa giáo. Yêu cầu không lập gia đình có thể hữu ích cho sự nghiệp nổi dậy, nhưng đó không phải là cách tốt để nhân rộng giáo phái qua các thời kỳ.

Độc lập tài chính là một cách khác để giải quyết các nan đề đạo đức, nhưng sự độc lập này rất khó xác minh: nhiều người trông có vẻ độc lập về tài chính nhưng thật ra lại không phải. Hơn nữa, ở thời Aristotle, một người độc lập tài chính được tự do đi theo tiếng gọi của lương tâm, nhưng điều này không còn phổ biến ở thời hiện đại nữa.

Tự do về tri thức và đạo đức đòi hỏi sự thiếu vắng da thịt của người khác trong cuộc chơi của chính mình, đó là lý do tại sao những người tự do lại quá hiếm hoi như vậy. Tôi không thể hình dung được nhà hoạt động Ralph Nader, trong khi đang là mục tiêu của các hãng xe máy lớn, lại phải chăm sóc cho một gia đình gồm 2,2 đứa trẻ và một chú chó.

Nhưng cả cuộc sống độc thân và sự độc lập về tài chính đều không hề giúp chúng ta miễn nhiễm một cách vô điều kiện – như chúng ta sẽ được thấy sau đây.

TÌM KIẾM NHỮNG ĐIỂM YẾU ẨN

Đến lúc này, chúng ta đã thấy rằng yêu cầu độc thân là bằng chứng đủ để chứng minh rằng theo truyền thống, xã hội ngầm trừng phạt một số tầng lớp trong một tập thể vì các hành động của một người. Điều này chưa bao giờ được thực hiện một cách công khai cả: không ai lại đi nói rằng, "Ta sẽ trừng phạt gia đình ông bởi ông dám chỉ trích các tập đoàn nông nghiệp lớn,"nhưng đó là điều xảy ra trên thực tế, khi mà gia đình đối tượng kia phải lâm vào cảnh sống thắt lưng buộc bụng, phải bớt tiền mua đồ trang trí cây Noel, hay chất lượng thực phẩm mua về giảm đi.

Tôi có thái độ tiền không phải là vấn đề, nên tôi có vẻ là người độc lập hoàn toàn (mặc dù tôi chắc chắn sự độc lập của tôi không có gì liên quan đến vấn đề tài chính). Nhưng những người mà tôi quan tâm có thể bị ảnh hưởng bởi các hành động của tôi, và những kẻ muốn làm hại tôi có thể nảy sinh ý định nhắm đến họ. Trong một chiến dịch chống lại tôi do Big Ag thực hiện, các hãng quan hệ công chúng (được thuê để hạ uy tín những người hoài nghi về rủi ro của các sản phẩm biến đổi gen) đã không thể đe dọa được sinh kế của tôi. Họ cũng không thể dán cho tôi cái mác "phản khoa học" (vũ khí chiến lược trong kho vũ khí của họ) vì tôi luôn là người bảo vệ sự chuẩn mực về xác suất trong khoa học được diễn tả thông qua ngôn ngữ kỹ thuật, và tôi có hàng triệu độc giả hiểu rõ những suy nghĩ của tôi. Vì vậy, chiến dịch bôi nhọ này là quá muộn màng. Thực ra, khi bới chọn tỉ mẩn một số đoạn trong các tác phẩm của tôi rồi bứt chúng ra khỏi ngữ cảnh để rồi chỉ ra những điểm tương đồng giữa chúng với những bài viết của chuyên gia trong phong trào Kỷ nguyên Mới[212], Deepak Chopra[213], họ đã khiến cho một số người đi đến chỗ nghi ngờ rằng Chopra hóa ra lại là một nhà logic học; vận dụng quy tắc cái thước[214] của Wittgenstein[215] thì: Khi đo cái bàn bằng cây thước, liệu tôi đang đo cây thước hay đo cái bàn? Những so sánh cường điệu quá mức dễ làm hạ uy tín của chính người bình luận hơn là người bị bình luận.

Các hãng quan hệ công chúng này còn dùng đến cả những kẻ du côn trên mạng để gửi email quấy rối các nhân viên ở Đại học New

York – bao gồm việc đe dọa một trợ lý không người bảo vệ và cả những người còn không biết rằng tôi làm ở trường này vì tôi chỉ ở đây một phần tư thời gian. Phương pháp này – tấn công bạn vào những chỗ mà họ nghĩ bạn sẽ đau – ngầm chỉ ý định tấn công vào những người xung quanh bạn, dễ tổn thương hơn bạn. General Motors, trong chiến dịch chống lại Ralph Nader (người vạch ra những sai sót trong sản phẩm của họ), vì muốn ngăn ông lại nên đã không từ cả việc quấy nhiễu mẹ ông là Rose Nader; họ gọi điện thoại cho bà vào lúc ba giờ sáng, vào thời điểm mà việc truy tìm dấu vết một cuộc gọi điện vẫn còn khó khăn. Rõ ràng, mục tiêu ở đây là khiến Ralph Nader phải cảm thấy day dứt khi làm hại chính mẹ ruột của mình. Nhưng rốt cuộc, hóa ra Rose Nader lại cũng là một nhà hoạt động xã hội, và bà thấy tự hào khi nhận được các cuộc gọi này (ít ra bà cũng không bị loại khỏi cuộc chiến này).

Tôi vinh dự được có nhiều kẻ thù khác ngoài các Big Ag. Hai năm về trước, một trường đại học ở Lebanon ngỏ ý trao bằng tiến sĩ danh dự cho tôi. Tuy có thói quen từ chối các loại bằng danh dự kiểu này (phần lớn) vì ngồi tham gia các buổi lễ với tôi không khác gì những buổi hành xác, nhưng vì phép xã giao nên tôi gật đầu. Hơn nữa, theo kinh nghiệm của tôi, những người ưa sưu tầm các loại bằng tiến sĩ danh dự thường rất hay để ý đến cấp bậc, mà tôi thì lại tuân thủ theo mệnh lệnh của Cato: Anh ta thích được hỏi tại sao anh ta không được dựng tượng hơn là tại sao anh ta được dựng tượng. Một cách tự nhiên, các nhân viên của trường này trở thành đối tượng tấn công của những kẻ gièm pha tôi, của những người có cảm tình với chủ nghĩa Salafi trong các hội đoàn sinh viên, và của những người khó chịu trước sự nhiệt tình và thái độ bảo vệ của tôi đối với Hồi giáo dòng Shia, và trước việc tôi muốn đưa Lebanon trở về thế giới Hy-La Tây Địa Trung Hải mà nó thuộc về một cách hữu hình, xa khỏi cái cấu trúc hư cấu và thảm họa gọi là chủ nghĩa Ả-rập[216] này. Rõ ràng, trưởng khoa hay chủ tịch của các trường đại học thì dễ bị tổn thương hơn nhiều so với những người độc lập, và loài vật đều biết điểm yếu nằm ở đâu. Theo nguyên tắc thiểu số, chỉ cần một số lượng rất nhỏ những kẻ gièm pha sử dụng bừa bãi những từ ngữ đao to búa lớn có thể khiến người ta rùng mình (ví dụ, "kẻ phân biệt chủng tộc") là đã đủ để khiến cả một tổ chức phải

hoảng loạn. Mà các tổ chức ở đây chính là những nhân viên – những nhân viên dễ tổn thương và quan tâm đến danh tiếng. Salafi không phải một chủng tộc mà là một phong trào chính trị kiêm tổ chức tội phạm, nhưng người ta lại sợ bị chụp cho cái mũ phân biệt chủng tộc tới mức để mất đi cả óc phán đoán logic. Nhưng cuối cùng, những nỗ lực của những kẻ gièm pha tôi đều vô ích: một mặt, tôi không thể bị hại; mặt khác, trường đại học này sẽ chịu nhiều tổn thất khi một vị tiến sĩ danh dự rút lui hơn là từ những sự quấy rối của những kẻ ủng hộ chủ nghĩa Salafi và chủ nghĩa Ả-rập.

Rốt cuộc, các phương pháp nhắm vào những người dễ bị tổn thương liên quan đến bạn đều không hiệu quả. Vì một lẽ, những kẻ khó chịu (và những người có cảm tình với Salafi) thường là những kẻ ngu đần, cùng với đó là những kẻ chỉ dám hành động theo bầy đàn. Hơn nữa, những kẻ lấy việc bôi nhọ người khác làm nghề kiếm cơm vốn là loại bất tài trong mọi việc khác – cũng đồng nghĩa với việc chúng kém cả trong cái nghề kiếm cơm của mình – vì thế mà lĩnh vực này chỉ là đám ô hợp của những kẻ vô công rồi nghề với thứ đạo đức co giãn như dây chun. Bạn có người bạn nào thời trung học với đầu óc kinh doanh nhạy bén, sắc sảo hơn người, hay có năng lực học thuật mà lại hùng hồn tuyên bố rằng ước mơ của anh ta là trở thành chuyên gia tầm cỡ thế giới trong việc bôi nhọ danh dự của những người tố cáo không? Hoặc là muốn trở thành chuyên gia vận động hành lang hay chuyên gia quan hệ công chúng? Rõ ràng, những công việc này là dấu hiệu cho thấy họ đã thất bại ở những lĩnh vực khác.

Xa hơn nữa:

Để thoát khỏi các mâu thuẫn, bạn không được có bạn bè.

Đó là lý do tại sao truyền thuyết kể rằng trong thời gian làm tướng, Cleon[217] đã từ bỏ toàn bộ bạn bè của mình.

Tới giờ, chúng ta đã thấy được rằng mối liên hệ giữa cá nhân và tập thể là nhập nhằng và mơ hồ, không thể diễn giải một cách ngây thơ. Vì thế, hãy xem xét một tình huống kinh điển về những kẻ khủng bố cho rằng họ miễn nhiễm trước các tác hại.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐƯA DA THỊT VÀO CUỘC CHƠI CỦA NHỮNG KẺ ĐÁNH BOM TỰ SÁT

Liệu có thể vì tội ác của một cá nhân mà trừng phạt cả gia đình hắn không? Các kinh thánh thường có nhiều yếu tố tự mâu thuẫn – bạn có thể có cả hai câu trả lời từ Kinh Cựu ước. Sách Xuất hành và sách Dân số[218] ghi lại rằng Chúa "trừng phạt tội lỗi của tổ tiên lên con cháu của ba, bốn thế hệ sau." Nhưng sách Đệ nhị Luật[219] lại phân biệt rõ ràng: "Tổ tiên không phải chịu tội chết vì con cháu, cũng như con cháu không phải chịu tội chết vì tổ tiên. Mỗi người sẽ phải chịu tội cho chính lỗi lầm của mình." Ngay cả đến ngày nay, câu hỏi này vẫn chưa được giải quyết, và cũng chưa có câu trả lời nào thật sự rõ ràng. Bạn không phải chịu trách nhiệm cho những khoản nợ của cha mẹ mình, nhưng những công dân đóng thuế ở Đức hiện vẫn đang phải trả tiền bồi thường chiến tranh cho những tội ác mà tổ tiên, ông bà họ đã gây ra. Và ngay cả trong thời cổ đại, khi nợ nần là một gánh nặng xuyên thế hệ, câu trả cũng không có gì rõ ràng: có một cơ chế cân bằng là định kỳ xóa bỏ các nghĩa vụ, theo đó các khoản nợ được tha miễn.

Tuy nhiên, trong trường hợp của chủ nghĩa khủng bố thì câu trả lời lại rất rành mạch. Nguyên tắc ở đây là: Anh giết gia đình tôi mà không phải chịu hình phạt nào; tôi sẽ khiến gia đình anh phải trả giá gián tiếp cho điều đó. Trách nhiệm gián tiếp không nằm trong phương pháp tiếp cận tội ác và hình phạt chuẩn mực của xã hội văn minh, nhưng việc đối đầu với những kẻ khủng bố (những kẻ đe dọa người vô tội) cũng không có gì là chuẩn mực. Bởi trước nay trong lịch sử, chúng ta ít khi phải đối mặt với tình huống trong đó kẻ thủ ác lại nhận được lợi ích và lợi thế hoàn toàn bất đối xứng từ bản thân sự chết chóc[220].

Thực ra, bộ luật Hammurabi cũng có điều khoản liên quan để chuyển giao trách nhiệm giữa các thế hệ. Trên phiến đá bazan mà các du khách Hàn Quốc vẫn tụ tập xung quanh cùng những chiếc gậy tự sướng có ghi rõ rằng: "Nếu một kiến thúc sư xây một ngôi nhà và sau đó ngôi nhà này sụp đổ, giết chết đứa con trai đầu lòng của chủ nhà, thì đứa con trai đầu lòng của người kiến trúc sư sẽ

phải chịu tội chết.” Khái niệm cá nhân như cách hiểu ngày nay vốn trước đây không tồn tại như một đơn vị độc lập, mà là gia đình.

Người Gypsy[221] có những nguyên tắc mà suốt một thời gian dài người ngoài không biết đến; có lẽ phải đến khi bộ phim Vengo (2000) ra mắt thì công chúng mới phát hiện ra một tập tục đen tối của các bộ lạc Gypsy ở Tây Ban Nha. Nếu thành viên của gia đình này giết hại thành viên của gia đình khác, thì người thân có quan hệ huyết thống trực tiếp với kẻ giết người sẽ bị giải đến gia đình nạn nhân.

Cái khó chịu dị thường với chủ nghĩa khủng bố thánh chiến nằm ở chỗ chúng ta hoàn toàn không được bảo vệ trước một kẻ hoang tưởng sẵn sàng giết hại vô số người vô tội mà không phải chịu bất cứ một tổn thất nào, tức là không có da thịt trong cuộc chơi. Ở vùng bắc Phoenicia, người Alawi đang bị người Salafi khủng bố, chúng mặc những chiếc áo khoác cài bom trên người để có thể kích hoạt phát nổ ở nơi công cộng. Khi bom chưa được kích nổ thì hầu như không có cách nào để “bắt quả tang” chúng cả. Nhưng thà giết nhầm còn hơn bỏ sót. Kết quả là, chúng ta thấy có những trường hợp các công dân dồn kẻ bị nghi là đánh bom tự sát vào một góc và “ôm chặt” hắn ở những nơi mà vụ nổ có thể gây thiệt hại ít nhất. Đó là một hình thức đánh bom phản tự sát.

Khi các biện pháp thực thi công lý khác đều đã thất bại, có thể sử dụng hình thức trừng phạt tập thể, với điều kiện rằng nó không xuất phát từ phản ứng cảm tính mà dựa vào một phương pháp thực thi công lý đã được định nghĩa rõ ràng trước khi sự kiện này xảy ra, như vậy hành động trên mới có tác dụng răn đe. Những người muốn hy sinh bản thân vì lợi ích cho một tập thể cần phải có một rào cản, như vậy đây là một hình thức đưa da thịt vào cuộc chơi khi không có biện pháp nào khác. Và da thịt ở đây có thể nhìn thấy rõ: chính là cái tập thể đó.

Cách duy nhất còn lại để kiểm soát những kẻ đánh bom tự sát là thuyết phục chúng rằng đánh bom tự sát không phải là tình huống xấu nhất dành cho chúng, cũng không phải là tình huống cuối cùng.

Khiến cho gia đình và những người thân yêu của chúng phải chịu những gánh nặng tài chính – giống như việc người Đức hiện nay vẫn đang phải trả giá cho các tội ác chiến tranh – sẽ ngay lập tức đưa thêm hậu quả vào các hành động của chúng. Nên điều chỉnh hợp lý sao cho hình phạt này trở thành một rào cản thực sự, đồng thời không truyền tải bất kỳ ý niệm nào về tinh thần anh hùng hay cảm tử cho những gia đình này.

Nhưng tôi cảm thấy không thoải mái về việc chuyển giao tội ác từ một đơn vị này sang một đơn vị khác, tức là từ cá nhân sang tập thể. Cái mà tôi ủng hộ ở đây là ngăn ngừa gia đình của những kẻ thực hiện hành vi khủng bố nhận được lợi ích từ những hành vi đó – nhiều tổ chức khủng bố trao thưởng cho gia đình của những kẻ đánh bom tự sát, và chúng ta có thể an toàn chấm dứt điều này mà không phải rơi vào bất kỳ nan đề đạo đức nào.

TIẾP THEO

Trong hai chương vừa rồi, chúng ta đã phân tích mặt tốt và mặt xấu của sự phụ thuộc và những giới hạn đối với sự tự do của chúng ta xuất phát từ da thịt trong cuộc chơi. Trong phần tiếp theo, chúng ta sẽ bàn đến những sự phấn khích (đúng đắn) của việc chấp nhận rủi ro.

Cuốn năm

SỐNG TỨC LÀ CHẤP NHẬN RỦI RO

Chương 5
CUỘC SỐNG TRONG MÁY MÔ PHỎNG

Ăn mặc như thế nào khi đọc Borges và Proust – Có nhiều cách thuyết phục người khác với một que đập đá – Hội đồng các giám mục hay tranh cãi nhau – Hợp nhất với Chúa – Vì sao Trump sẽ thắng (và ông ta thắng thật)

Một lần, trong một buổi tiệc tối, tôi ngồi ở một chiếc bàn tròn lớn, đối diện với một anh chàng thanh lịch tên là David. Nhà vật lý Edgar C. tổ chức bữa tiệc này tại câu lạc bộ New York của ông; đó là một dạng câu lạc bộ văn chương trong đó tất cả mọi người, ngoại trừ David, đều hoặc là ăn mặc giống như những người đã đọc Borges[222] hoặc Proust[223], hoặc là muốn được mọi người biết rằng mình là độc giả của Borges hoặc Proust, hoặc chỉ đơn giản là muốn dành thời gian với những người đọc Borges và Proust (quần nhung kẻ, cà vạt to bản, giày da bóng lộn, hay comple). Với David, anh ăn mặc như một người không hề biết rằng những người đọc Borges và Proust cần phải ăn mặc theo một kiểu cách nhất định khi họ hội họp với nhau. Khi đang ăn, đột nhiên David rút một que đập đá ra và đâm nó xuyên qua bàn tay. Khi đó tôi không biết David làm nghề gì, và cũng không biết rằng sở thích của Edgar là ảo thuật. Hóa ra David là một nhà ảo thuật (tên đầy đủ của anh là David Blaine), và anh rất nổi tiếng.

Tôi không biết nhiều về giới ảo thuật, có chăng tôi cho rằng nó chỉ đơn thuần là những ảo giác thị giác – chính là vấn đề đảo ngược mà chúng ta đã nhắc đến trong phần Mở đầu 2, theo đó việc phân tích xuôi thì dễ hơn là phân tích ngược. Nhưng tới cuối bữa tiệc, có một chuyện xảy ra khiến tôi nhớ mãi. David đứng ở phòng giữ đồ, đang dùng khăn để thấm máu trên tay.

Vậy là anh chàng này thực sự đã đưa que đập đá xuyên qua lòng bàn tay – với tất cả rủi ro đi kèm. Đột nhiên, anh ta trở thành một con người khác trong mắt tôi. Lúc này, anh ta là một con người bằng xương bằng thịt. Anh ta chấp nhận rủi ro. Anh ta có da thịt trong cuộc chơi.

Vài tháng sau đó, tôi gặp lại anh, và khi bắt tay, tôi thấy một vết sẹo nơi que đập đá xuyên qua.

JESUS LÀ NGƯỜI CHẤP NHẬN RỦI RO

Điều này giúp tôi cuối cùng cũng lý giải được vấn đề về Chúa Ba Ngôi[224]. Thiên Chúa giáo, xuyên suốt từ Chalcedon, Nicea, và các công đồng quốc tế khác cũng như vô vàn các hội nghị tôn giáo khác nhau của các vị giám mục ưa tranh cãi, luôn luôn nhấn mạnh về bản chất kép của Chúa Jesus. Về mặt thần học, mọi việc sẽ đơn giản hơn nếu Chúa là thần thánh còn Jesus là con người, chẳng hạn một nhà tiên tri, như cách nhìn nhận của Hồi giáo về ngài, hay cách Do thái giáo nhìn nhận Abraham. Nhưng không, ngài phải vừa là người vừa là thần thánh; tính hai mặt này giữ vị trí trung tâm đến nỗi nó trở đi trở lại qua mọi hình thức điều chỉnh: có thể là nó cho phép sự chia sẻ chung vật chất (Chính thống giáo), chung ý chí (Thuyết Nhất ý), hay chung bản chất (Thuyết Nhất tính)[225]. Khái niệm Chúa Ba Ngôi đã khiến những người theo các tín ngưỡng độc thần khác nhận ra được gốc gác đa thần trong Thiên Chúa giáo, và khiến nhiều người Thiên Chúa giáo khi rơi vào tay IS phải rơi đầu.

Có vẻ những người sáng lập nhà thờ thực lòng muốn Chúa Jesus có da thịt trong cuộc chơi; ngài quả thực đã phải chịu khổ nạn trên cây thập tự, hy sinh bản thân và trải qua cái chết. Ngài là một người chấp nhận rủi ro. Nhưng trong chủ đề bàn luận của chúng ta, điều quan trọng hơn là ngài hy sinh bản thân vì người khác. Một vị thần khi tước bỏ đi yếu tố con người sẽ không thể có da thịt trong cuộc chơi theo cách như vậy, sẽ không thể thực sự đau khổ (hoặc nếu ông ta chịu đau khổ, thì việc định nghĩa lại về thần linh có bản chất con người sẽ quay lại hỗ trợ cho luận điểm của chúng ta). Một vị thần không thực sự chịu đựng đớn đau trên cây thập tự cũng giống

như một nhà ảo thuật trình diễn một màn đánh lừa thị giác, chứ không phải như một người đã chảy máu sau khi đâm que đập đá qua xương cổ tay của mình.

Nhà thờ Chính thống giáo còn đi xa hơn khi đề cao khía cạnh con người của Chúa Jesus. Giám mục Athanasius thành Alexandria viết vào thế kỷ 4 rằng: “Chúa Jesus là người bằng xương bằng thịt, nên chúng tacũng có thể trở thành Chúa” (phần in nghiêng nhấn mạnh là của tôi). Chính bản chất rất con người của Chúa Jesus đã cho phép những con người tầm thường như chúng ta được đến gần Chúa và hợp nhất với ngài, được trở thành một phần của ngài, để cùng gia nhập vào cõi linh thiêng. Sự giao hòa này được gọi là hợp nhất với Chúa (theosis). Bản chất con người của Chúa Jesus mở ra khả năng rằng tất cả chúng ta đều có thể trở thành thần thánh[226].

VÁN CƯỢC CỦA PASCAL[227]

Luận điểm này (cuộc sống thực sự nghĩa là chấp nhận rủi ro) đã chỉ ra điểm yếu về mặt thần học trong ván cược của Pascal (khẳng định rằng việc tin vào sự tồn tại của Đấng Sáng thế sẽ mang lại phần thưởng lớn nếu ngài thật sự tồn tại, và không có rủi ro gì nếu ngài không tồn tại). Như vậy, ván cược ở đây sẽ là tin tưởng vào Chúa như một sự lựa chọn miễn phí. Nhưng không có sự lựa chọn miễn phí nào cả. Nếu đi theo ý tưởng này tới tận cùng logic của nó, bạn sẽ thấy điểm cốt lõi của nó là nó đưa ra một thứ tôn giáo không có da thịt trong cuộc chơi, biến tôn giáo trở thành một hoạt động vô trùng, thuần túy học thuật. Nhưng những gì áp dụng với Chúa Jesus cũng nên được áp dụng với các tín đồ khác. Chúng ta sẽ thấy rằng, về mặt truyền thống, không có tôn giáo nào thiếu vắng da thịt trong cuộc chơi.

MA TRẬN

Các nhà triết học, không giống như các vị giám mục ưa tranh cãi hệt như họ nhưng lại phức tạp hơn họ cả tỉ lần (và ăn mặc hoa hòe hoa sói hơn nữa), không nắm được vấn đề với những cỗ máy kinh nghiệm trong các thí nghiệm tưởng tượng của họ. Quá trình tưởng

tượng diễn ra như sau. Bạn chỉ cần ngồi vào trong một cỗ máy và các kỹ thuật viên sẽ gắn vài sợi cáp vào não bạn, sau đó bạn trải qua một trải nghiệm. Bạn cảm giác hệt như thể một sự kiện đang diễn ra, ngoại trừ rằng tất cả đều diễn ra trong thực tế ảo; tất cả đều diễn ra trong đầu bạn. Than ôi, những trải nghiệm như thế này sẽ không bao giờ giống được với thực tế – chỉ có các nhà triết học hàn lâm chưa từng chấp nhận rủi ro mới đi tin vào thứ nhảm nhí này. Tại sao?

Bởi vì, xin nhắc lại, cuộc sống là hy sinh và chấp nhận rủi ro, và tất cả những gì không đòi hỏi một mức độ hy sinh vừa phải, dưới sự kiểm soát của áp lực phải đáp ứng yêu cầu chấp nhận rủi ro, đều không thể gọi là cuộc sống được. Nếu bạn thực hiện một cuộc mạo hiểm mà không chấp nhận một rủi ro có thiệt hại thực sự, bất kể là có khả năng phục hồi thiệt hại được hay không, thì đó vẫn chưa phải là một cuộc mạo hiểm.

Luận điểm của chúng ta – những điều thực thụ đòi hỏi rủi ro – có thể dẫn đến những điểm tinh vi trong vấn đề về tinh thần-cơ thể, nhưng đừng nói điều đó với các nhà triết học địa phương.

Bây giờ, một người có thể biện luận rằng: khi đã ở trong cỗ máy kinh nghiệm đó, bạn có thể tin rằng bạn có da thịt trong cuộc chơi, và trải qua những nỗi đau và hậu quả như thể bạn đang trải qua mối hiểm họa thực sự vậy. Nhưng đây là điều xảy ra khi bạn đã ở trong, không phải ở ngoài, và không có rủi ro gặp phải các thiệt hại không thể khắc phục, tức những thứ tồn tại dai dẳng và khiến thời gian đi theo một hướng khác. Sở dĩ giấc mơ không phải thực tế là vì khi bạn đột nhiên tỉnh dậy lúc đang mơ thấy mình rơi khỏi một tòa nhà chọc trời, thì cuộc sống vẫn tiếp diễn, và không có những rào cản hấp thụ – đây là thuật ngữ toán học chỉ trạng thái không thể đảo ngược mà chúng ta sẽ thảo luận nhiều trong Chương 19, cùng với tính ergodic, khái niệm mạnh mẽ nhất tôi từng biết.

Tiếp theo, chúng ta sẽ bàn đến những lợi ích mang tính báo hiệu của các khiếm khuyết công khai.

NGÀI DONALD

Tôi có thói quen xem tivi tắt tiếng. Khi trông thấy Donald Trump đứng cạnh các ứng viên khác trong vòng bầu chọn ứng viên của Đảng Cộng hòa, tôi tin chắc rằng ông ấy sẽ thắng vòng đấu này, bất kể ông ấy nói hay làm gì đi chăng nữa. Thực ra, Trump thắng là do ông ấy có những khiếm khuyết hai năm rõ mười. Vì sao? Vì ông ấy là một người rất thực, và công chúng – bao gồm những con người thường biết chấp nhận rủi ro, chứ không phải là những chuyên gia phân tích vô hồn, không biết chấp nhận rủi ro mà chúng ta sẽ bàn đến ở chương sau – sẵn sàng bỏ phiếu cho người nào thực sự chảy máu sau khi đưa que đập đá xuyên qua tay mình hơn là cho người không làm thế. Những lập luận như Trump là một doanh nhân thất bại dẫu có đúng cũng chỉ càng củng cố thêm cho lập luận này mà thôi: bạn thà gặp một con người chân thực và thất bại còn hơn là một người thành công, bởi vì những khuyết điểm, những vết sẹo, và những khiếm khuyết về tính cách càng làm gia tăng khoảng cách giữa một con người và một con ma[228].

Các vết sẹo báo hiệu da thịt trong cuộc chơi.

Và:

Người ta có thể phát hiện ra sự khác biệt giữa những người làm việc ở bộ phận tiếp xúc trực tiếp với khách hàng và những người làm việc ở các bộ phận hỗ trợ phía sau.

TIẾP THEO

Trước khi kết thúc, hãy tiếp thu một vài điều khôn ngoan từ Tony Béo: Luôn luôn làm nhiều hơn nói. Và hãy làm trước khi nói. Bởi lẽ, có một thực tế luôn đúng là hành động mà không nói luôn có vị trí hơn hẳn so với những lời nói suông không có hành động.

Nếu không, bạn sẽ giống như loại người mà chúng ta sẽ bàn đến ở chương sau (có lẽ sẽ khiến nhiều nhà "trí thức" phải bất mãn), một thứ bệnh âm ỉ của thời hiện đại: những người làm ở văn phòng sau (tức nhân viên hỗ trợ) lại hành động như những người làm ở văn phòng trước (tức những người tạo ra công ăn việc làm).

Chương 6
TRÍ THỨC NGU ĐẦN

Những người không có da thịt trong cuộc chơi – Chứng sợ lipid – Dạy giáo sư nâng tạ.

Những gì chúng ta được chứng kiến khắp nơi trên thế giới từ năm 2014 đến năm 2018, từ Ấn Độ cho tới Anh rồi sang Mỹ, là một sự nổi loạn chống lại hội kín của những “nhân viên” hoạch định chính sách và nhà báo-tay trong không có da thịt trong cuộc chơi – đó là những chuyên gia trí thức nửa mùa với tư tưởng gia trưởng, giắt lưng đủ loại bằng cấp của Ivy League[229], Oxford-Cambridge hay các tổ chức giáo dục ưa danh tiếng khác, họ luôn ra rả thuyết giáo tất thảy những người còn lại chúng ta về việc 1) phải làm gì, 2) phải ăn gì, 3) phải nói năng ra sao, 4) phải nghĩ như thế nào và… 5) phải bầu cử cho ai.

TÌM QUẢ DỪA Ở ĐÂU

Nhưng vấn đề ở đây là người chột mắt bám theo kẻ mù lòa: những thành viên tự phong của “tầng lớp trí thức” không thể tìm được dù chỉ một quả dừa trên Đảo Dừa, có nghĩa rằng họ không đủ thông minh để định nghĩa sự thông minh, vì thế họ rơi vào vòng luẩn quẩn – kỹ năng chính của họ là vượt qua các kỳ thi do những người giống như họ ra đề, hoặc viết cho những người giống như họ đọc. Một số người trong chúng ta – không bao gồm Tony Béo – bấy lâu nay vẫn không nhận ra được sự bất tài toàn diện của họ. Khi mà có chưa đến 40% các nghiên cứu tâm lý học là khả lặp[230], các lời khuyên về chế độ ăn uống bị đảo lộn tùng phèo sau 30 năm sợ chất béo, kinh tế học vĩ mô và kinh tế học tài chính (tuy được vây bọc trong hàng mớ ngôn từ đao to búa lớn) về mặt khoa học lại tệ hại hơn cả chiêm tinh học (các độc giả của bộ Incerto đã biết rõ điều này từ cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt), sự tái bổ nhiệm (năm 2010) một người lơ ngơ

về rủi ro tài chính như Bernake vào chiếc ghế lãnh đạo của Cục Dự trữ Liên bang, và tính khả lặp của các thử nghiệm lâm sàng về dược học cùng lắm chỉ đạt 1/3 trên tổng số, thì người ta hoàn toàn có quyền dựa vào bản năng do tổ tiên truyền lại và lắng nghe lời khuyên của các bà, các mẹ (hoặc Montaigne[231] và các giá trị tri thức cổ điển đã được chắt lọc tương tự), vì vốn họ có thành tích tốt hơn những kẻ ngu đần hoạch định chính sách này.

KHOA HỌC VÀ CHỦ NGHĨA DUY KHOA HỌC

Thực ra, có thể thấy rằng những nhà cầm quyền hàn lâm này, những người cảm thấy họ có quyền điều khiển cuộc sống của chúng ta, thậm chí còn không nghiêm khắc và chuẩn mực, dù là trong lĩnh vực thống kê y học hay hoạch định chính sách. Họ không thể phân biệt nổi đâu là khoa học, đâu là chủ nghĩa duy khoa học – thực ra trong mắt họ, chủ nghĩa duy khoa học lại có vẻ khoa học hơn cả khoa học thực sự. Ví dụ, có thể là nhỏ nhặt khi chỉ ra điều này: với hầu hết những loại người như Cass Sunstein và Richard Thaler[232] – những người muốn dắt mũi chúng ta để chúng ta thực hiện một số loại hành vi – phần lớn những gì mà họ phân loại là "lý trí" và "phi lý trí" (hoặc những cách phân loại tương tự, cho thấy sự sai lệch khỏi một quy tắc mong muốn hay đã được nêu rõ) đều xuất phát từ việc họ hiểu sai về lý thuyết xác suất và việc sử dụng hời hợt các mô hình bậc nhất. Họ cũng dễ nhầm lẫn tập hợp với tập hợp tuyến tính các hợp phần của nó – tức là họ cho rằng việc chúng ta hiểu từng cá nhân đơn lẻ cho phép chúng ta hiểu về các đám đông và thị trường, hay việc hiểu rõ các con kiến sẽ cho phép chúng ta hiểu được cả đàn kiến.

Trí thức ngu đần (TTNĐ) là sản phẩm của thời hiện đại, như vậy thể loại này đã sinh sôi nảy nở từ ít nhất là giữa thế kỷ 20 và đạt tới đỉnh cao như ngày nay, đến mức chúng ta đã bị những kẻ không có da thịt trong cuộc chơi nổi lên nắm quyền kiểm soát. Ở hầu hết các quốc gia, vai trò của chính phủ ngày nay lớn gấp từ năm đến mười lần so với một thế kỷ trước (được thể hiện qua tỷ lệ phần trăm GDP). Những TTNĐ dường như có mặt mọi nơi trong cuộc sống của chúng ta, nhưng họ vẫn chiếm phần thiểu số và ít được thấy

bên ngoài những tổ chức xuất bản chuyên môn, nhóm chuyên gia cố vấn, giới truyền thông, và các bộ môn khoa học xã hội tại các trường đại học – hầu hết mọi người đều đã có công ăn việc làm phù hợp và không có nhiều cơ hội cho các vị TTNĐ, điều này giải thích tại sao các vị TTNĐ này lại có thể tạo ra những ảnh hưởng lớn đến như vậy mặc dù chỉ chiếm số lượng rất ít.

Vị TTNĐ quy cho người khác mắc bệnh tâm thần khi họ làm những việc mà anh ta không hiểu, trong khi lại không chịu nhận ra rằng cái hạn chế ở đây chính là sự hiểu biết của anh ta. Anh ta cho rằng mọi người phải hành động vì lợi ích tốt nhất của bản thân và rằng anh ta biết rõ các lợi ích của họ là gì, đặc biệt khi họ là tầng lớp dân tỉnh lẻ với chất giọng thô kệch ở Anh và ủng hộ Brexit[233]. Khi tầng lớp bình dân làm một việc gì đó hợp lý đối với họ nhưng anh ta lại không hiểu, thì vị TTNĐ sẽ gắn cho họ cái nhãn "vô giáo dục." Cái mà chúng ta gọi là tham gia vào quá trình chính trị, anh ta lại sử dụng hai thuật ngữ khác hẳn nhau: là "dân chủ" khi nó phù hợp với anh ta, và là "chủ nghĩa dân túy"[234] khi tầng lớp bình dân dám bầu cử theo hướng mâu thuẫn với ý thích của anh ta. Trong khi người giàu chủ trương một đô-la thuế một phiếu bầu, thì những người có thiên hướng nhân văn hơn lại ủng hộ mỗi người một phiếu bầu, hãng Monsanto thì một nhà vận động hành lang một phiếu bầu, còn vị TTNĐ thì lại tin rằng một bằng Ivy League một phiếu bầu (hoặc các trường quốc tế tương đương và các tấm bằng tiến sĩ), bởi đây là những thứ cần thiết trong câu lạc bộ của họ.

Họ là những người mà Nietzche gọi là Bildungphilister – những kẻ vô học có giáo dục. Hãy cảnh giác với một người chỉ biết một chút nhưng lại đinh ninh rằng mình là nhà bác học, cũng như với một người thợ cắt tóc quyết định thực hiện phẫu thuật não cho người khác.

Vị TTNĐ còn không biết phát hiện ra những lời lẽ ngụy biện.

NHỮNG TRÍ THỨC VÔ HỌC

Vị TTNĐ đặt mua dài hạn tờ The New Yorker, một tạp chí ra đời để những kẻ vô học có thể học cách giả mạo một cuộc trao đổi về sự tiến hóa, thần kinh, những thiên lệch về nhận thức, và cơ học lượng tử. Anh ta không bao giờ chửi thề trên mạng xã hội. Anh ta nói về "bình đẳng chủng tộc" và "bình đẳng kinh tế," nhưng không bao giờ đi nhậu với một tài xế taxi thuộc nhóm chủng tộc thiểu số (một lần nữa, anh ta không có da thịt thực sự trong cuộc chơi, bởi vì – và tôi sẽ còn nhắc đi nhắc lại điều này tới khi khản tiếng – khái niệm này là hoàn toàn xa lạ đối với vị TTNĐ). Vị TTNĐ thời hiện đại đã trực tiếp tham dự ít nhất là một buổi TED talk[235] hoặc xem ít nhất là hai buổi TED talk trên YouTube. Anh ta bầu cho Hillary Monsanto-Malmason[236] bởi vì bà ta có vẻ đáng được bầu hoặc vì những lối tư duy luẩn quẩn tương tự; nhưng không chỉ có thế, anh ta còn cho rằng những ai không bầu cho bà ta đều có vấn đề về thần kinh.

Vị TTNĐ còn nhầm lẫn vùng Cận Đông (vùng Đông Địa Trung Hải cổ đại) với vùng Trung Đông.

Vị TTNĐ có phiên bản bìa cứng ra đầu tiên của cuốn Thiên nga Đen trên kệ sách, nhưng lại lầm lẫn giữa sự thiếu sót bằng chứng và bằng chứng của sự thiếu sót. Anh ta tin rằng GMO là "khoa học," rằng "công nghệ" làm ra GMO có rủi ro xếp chung nhóm với rủi ro của kỹ thuật nuôi trồng truyền thống.

Thông thường, vị TTNĐ có thể thực hiện đúng suy luận logic bậc nhất[237], nhưng sang logic bậc hai (hoặc cao hơn) thì lại sai, và điều đó khiến anh ta trở thành một kẻ hoàn toàn bất tài trong những lĩnh vực phức tạp.

Trong lịch sử, vị TTNĐ này đã sai lầm về chủ nghĩa Stalin, chủ nghĩa Mao, GMO, Iraq, Libya, Syria, phẫu thuật thùy não[238], quy hoạch đô thị, chế độ ăn ít carbohydrate, các máy tập thể dục, thuyết hành vi, chất béo chuyển hóa, học thuyết của Freud, lý thuyết danh mục đầu tư, hồi quy tuyến tính, siro đường bắp, các lý thuyết của Gauss, chủ nghĩa Salafi, mô hình cân bằng động ngẫu nhiên, các dự án nhà ở, chạy marathon, gen vị kỷ, các mô hình dự đoán bầu cử, Bernie

Madoff[239] (trước khủng hoảng), và các giá trị p. Nhưng anh ta vẫn một mực tin rằng lập trường của mình là đúng đắn[240].

ĐỪNG BAO GIỜ UỐNG SAY VỚI NGƯỜI NGA

Vị TTNĐ tham gia một câu lạc bộ để nhận được các ưu đãi đặc biệt khi đi lại; nếu là một nhà khoa học xã hội, anh ta sẽ sử dụng các số liệu thống kê mà không cần biết chúng được lấy từ đâu (như Steven Pinker hay các chuyên gia tâm lý học giả hiệu nói chung); khi ở Anh, anh ta tham gia các lễ hội văn chương và ăn sandwich dưa leo một cách nhỏ nhẹ; anh ta uống vang đỏ (không bao giờ đụng đến vang trắng) với thịt bò bít tết (không bao giờ uống vang trắng); trước đây anh ta đinh ninh rằng chất béo là có hại nhưng giờ thì anh ta quay ngoắt quan điểm tới 180 độ (trong cả hai trường hợp, thông tin anh ta có được đều xuất phát từ một nguồn); anh ta uống thuốc statins bởi vì bác sĩ bảo thế; anh ta không hiểu tính ergodic là gì, và sau khi được nghe giải thích, chẳng bao lâu anh ta lại như nước đổ đầu vịt; anh ta không bao giờ dùng đến một từ Yiddish[241] nào ngay cả khi làm việc; với ngoại ngữ, anh ta luôn học ngữ pháp trước khi học nói; anh ta có một người anh họ làm việc cùng một người quen biết Nữ hoàng; anh ta chưa bao giờ đọc Frédéric Dard, Libanius Antiochus, Michael Oakeshott, John Gray, Ammianus Marcellinus, Ibn Battuta, Saadia Gaon, hay Joseph de Maistre; anh ta chưa bao giờ uống say với người Nga; anh ta chưa bao giờ uống đến độ đập vỡ cốc chén (hay bàn ghế); anh ta thậm chí còn không biết sự khác nhau giữa Hecate và Hecuba[242]; anh ta không biết rằng không có gì khác nhau giữa “trí thức giả hiệu” và “trí thức” nếu không có da thịt trong cuộc chơi; anh ta đã nhắc tới cơ học lượng tử ít nhất là hai lần trong vòng năm năm qua trong các cuộc trao đổi không liên quan gì đến vật lý.

Vị TTNĐ thích sử dụng những ngôn từ đao to búa lớn vay mượn từ triết học khi nói về những hiện tượng chẳng liên quan; trước một vấn đề, anh ta thường lý thuyết hóa nó lên đến hai hay ba cấp độ.

KẾT LUẬN

Vị trí thức ngu đần luôn biết những ngôn từ và hành động của anh ta đang gây phương hại cho danh tiếng của mình như thế nào.

Nhưng một chỉ dấu dễ dàng hơn là: anh ta thậm chí còn không nâng tạ[243].

TÁI BÚT

Từ những phản ứng dành cho chương này (được công bố trước thời điểm bầu cử tổng thống năm 2016), tôi nhận ra rằng trong quá trình đọc hiểu, một vị TTNĐ điển hình thường không phân biệt được đâu là sự châm biếm, đâu là lời nói nghiêm túc.

Tiếp theo, chúng ta sẽ dừng việc châm biếm lại và quay về nội dung chính của cuốn sách với một chủ đề bị hiểu sai quá nhiều là bất bình đẳng kinh tế. Tất nhiên, người hiểu sai ở đây là các vị TTNĐ.

Chương 7
BẤT BÌNH ĐẲNG VÀ DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI

Tĩnh và động – Làm thế nào để phá sản mà vẫn được nhiều người yêu quý – Sự bình đẳng của Piketty.

BẤT BÌNH ĐẲNG VÀ BẤT BÌNH ĐẲNG

Có bất bình đẳng và bất bình đẳng.

Loại thứ nhất là sự bất bình đẳng mà người ta chấp nhận, chẳng hạn sự hiểu biết của một người bình thường so với những người được coi là vĩ nhân như Einstein và Michelangelo, hay nhà toán học ẩn dật Grisha Perelman[244] so với những người mà ai cũng biết là đang thừa thãi. Điều này áp dụng cho các doanh nhân, nghệ sĩ, binh lính, anh hùng, ca sĩ Bob Dylan, Socrates, vị đầu bếp nổi tiếng trong vùng, một số vị minh quân La Mã như Marcus Aurelius; nói ngắn gọn là những người mà chúng ta có thể vô tư trở thành "người hâm mộ" của họ. Bạn có thể muốn bắt chước họ, muốn trở thành người giống họ, nhưng bạn không hề ghét họ.

Loại thứ hai là sự bất bình đẳng mà người ta cho rằng không thể chấp nhận được bởi vì đối tượng đó có vẻ không khác gì bạn, ngoại trừ việc họ đã thao túng hệ thống, khiến họ có thể trục lợi và đạt được những đặc quyền không xác đáng – và tuy họ có những thứ mà bạn cũng muốn có (ví dụ, một cô bạn gái người Nga), nhưng bạn không thể trở thành người hâm mộ của họ được. Những người ở nhóm này bao gồm các lãnh đạo ngân hàng, các quan chức trở nên giàu có, các cựu nghị sĩ làm cò mồi cho các tập đoàn xấu xa, các lãnh đạo doanh nghiệp mày râu nhẵn nhụi áo quần bảnh bao, và những cái máy nói trên tivi nhận được những khoản thù lao khổng lồ. Bạn không chỉ ganh tị với họ; bạn còn bất mãn trước sự nổi tiếng

của họ, và hình ảnh những chiếc xe xa hoa, hay thậm chí là chưa đến mức xa hoa, của họ cũng khiến bạn phải sôi máu. Họ làm bạn cảm thấy mình nhỏ bé hơn[245].

Có thể có điều gì đó chướng tai gai mắt ở hình ảnh về một kẻ nô lệ giàu có.

Trong một bài viết có nhiều phát hiện thấu đáo, tác giả Joan C. Williams đã chỉ ra rằng tầng lớp lao động ở Mỹ bị ấn tượng trước những người giàu có và coi họ như những hình mẫu – đây là điều mà những người làm trong ngành truyền thông, vốn chỉ giao tiếp với nhau chứ hiếm khi tiếp xúc với các đối tượng trong thực tế, không nhận ra khi họ áp đặt những tư tưởng mang tính đại trà lên công chúng ("Họ phải nghĩ như thế này"). Michèle Lamont, tác giả cuốn sách The Dignity of Working Men (Phẩm giá của người lao động), được Williams trích dẫn trong bài viết của mình, đã thực hiện các cuộc phỏng vấn có hệ thống với đội ngũ lao động chân tay ở Mỹ và thấy họ có thái độ thù ghét đối với các nhân viên chuyên nghiệp được trả lương cao, nhưng, thật bất ngờ, họ không có sự bất mãn nào với tầng lớp giàu có.

Hoàn toàn có thể khẳng định rằng công chúng Mỹ – mà đúng ra là công chúng tất cả các nước – căm ghét những người kiếm được nhiều tiền thông qua lương thưởng, hay chính xác hơn là những người làm công ăn lương kiếm được nhiều tiền. Thực ra, hiện tượng này có thể được suy rộng ra các nước khác: vài năm trước, người dân Thụy Sỹ thực hiện một cuộc trưng cầu dân ý về một luật giới hạn tiền lương của cấp quản lý ở một mức cố định cao hơn mức lương tối thiểu. Điều luật này không được thông qua, nhưng chỉ nội việc họ nghĩ theo hướng này cũng đáng để ý rồi. Bởi lẽ, Thụy Sỹ có nhiều doanh nhân giàu có, và họ nổi tiếng bằng các con đường khác, ở những khía cạnh khác.

Hơn nữa, ở những quốc gia mà sự giàu có đến từ hành vi trục lợi, sự đỡ đầu về chính trị, hay chiếm quyền điều tiết[246] (tôi phải nhắc độc giả rằng đây chính là cách mà những người có thẩm quyền và những người trong cuộc sử dụng các quy định pháp lý để lừa đảo

công chúng, hoặc áp dụng thủ tục hành chính quan liêu để làm chậm chân các đối thủ cạnh tranh), thì sự giàu có được coi như một trò chơi có tổng bằng 0[247]. Những gì Peter có được đều lấy từ Paul. Một số người giàu lên từ tổn thất của người khác. Ở những quốc gia như Mỹ, nơi sự giàu có có thể đến từ sự hủy diệt, thì người ta có thể dễ dàng thấy rằng người trở nên giàu có không hề lấy đi một đô-la nào từ túi người khác; thậm chí có khi anh ta lại đút thêm tiền vào túi bạn. Ngược lại, sự bất bình đẳng, về bản chất, là một trò chơi có tổng bằng 0.

Trong chương này, tôi sẽ chỉ ra rằng đối tượng mà mọi người căm ghét – hoặc nên căm ghét – là người ở cấp bậc cao, không có da thịt trong cuộc chơi, nghĩa là anh ta không phải chịu rủi ro cho phần mình, miễn nhiễm với khả năng bị mất đi vị trí hiện tại, mất đi mức thu nhập hoặc tài sản đang có, và phải xếp hàng đợi xin đồ ăn từ thiện. Một lần nữa, về vấn đề này, những người gièm pha Donald Trump (khi ông mới chỉ là ứng viên tổng thống) không những đã hiểu sai về giá trị của những viết sẹo trong vai trò báo hiệu rủi ro, mà họ còn không nhận ra rằng, thông qua việc công khai nói về chuyện ông từng bị phá sản và thua lỗ tới gần 1 tỉ đô-la, ông ấy đã loại bỏ tâm lý căm ghét (loại bất bình đẳng thứ hai) mà công chúng có thể dành cho mình. Việc để mất 1 tỉ đô-la là một điều đáng kính trọng, với điều kiện đó là tiền riêng của bạn.

Ngoài ra, những người không có da thịt trong cuộc chơi – chẳng hạn một vị lãnh đạo doanh nghiệp có lợi ích nhưng không có rủi ro tài chính (loại người hay ăn to nói lớn trong các cuộc họp) – được trả thù lao theo những tiêu chí không nhất thiết phải phản ánh đúng tình trạng sức khỏe của công ty; ông ta có thể điều chỉnh các tiêu chí này, che giấu các rủi ro, nhận lương thưởng, rồi về hưu (hoặc sẽ chuyển sang công ty khác và lặp lại mánh khóe trên) và đổ lỗi cho người kế nhiệm về những thất bại sau đó.

Cũng trong quá trình này, chúng ta sẽ định nghĩa lại về sự bất bình đẳng và đặt khái niệm này trên một nền tảng chuẩn mực hơn. Nhưng trước hết, chúng ta cần phân biệt sự khác nhau giữa hai

cách tiếp cận tĩnh và động, vì da thịt trong cuộc chơi có thể chuyển hóa loại bất bình đẳng này sang loại bất bình đẳng kia.

Chúng ta cũng cần lưu ý về hai điều được phát biểu sau đây:

Sự bình đẳng thực sự là sự bình đẳng về mặt xác suất.

và:

Da thịt trong cuộc chơi giúp ngăn ngừa sự suy thoái của hệ thống.

TĨNH VÀ ĐỘNG

Rõ ràng, một vấn đề với các nhà kinh tế học (đặc biệt là những người chưa từng đương đầu với rủi ro) là họ gặp khó khăn về trí óc khi nghĩ đến những thứ chuyển động và không thể tính đến chuyện rằng những thứ chuyển động sẽ có những thuộc tính khác với những thứ bất động. Đó là lý do tại sao lý thuyết về tính phức hợp và đuôi mập (sẽ được giải thích ở vài trang tới) lại hoàn toàn lạ lẫm đối với họ; họ cũng gặp những khó khăn (nghiêm trọng) về trực giác toán học và khái niệm cần thiết cho việc nghiên cứu sâu về lý thuyết xác suất. Theo tôi, việc họ không hiểu gì về tính ergodic, chúng ta sẽ định nghĩa về nó ở các phần dưới đây, thực ra lại là dấu hiệu tốt nhất để phân biệt một học giả đích thực hiểu về thế giới với một gã làm thuê trong giới hàn lâm và tham dự vào những nghi lễ viết công trình khoa học.

Một số định nghĩa:

Bất bình đẳng dạng tĩnh là một bức ảnh chụp nhanh về sự bất bình đẳng; nó không phản ánh được những gì sẽ xảy ra với bạn trong suốt cuộc đời.

Hãy cân nhắc tình huống sau: Khoảng 10% người Mỹ sẽ có ít nhất một năm nằm trong nhóm 1% người giàu nhất, và hơn một nửa dân số Mỹ sẽ có một năm nằm trong nhóm 10%[248] người giàu nhất. Hiển nhiên, điều này không giống với xã hội châu Âu tĩnh lặng hơn – nhưng chỉ bình đẳng hơn trên danh nghĩa. Ví dụ, chỉ 10% trong số

500 cá nhân hoặc gia đình giàu có nhất nước Mỹ hiện nay là có mặt trong danh sách này 30 năm trước đây; nhưng trong danh sách tương tự ở Pháp, có đến hơn 60% là người thừa kế và 1/3 trong số những gia đình giàu có nhất châu Âu cũng là những gia đình giàu có nhất tại châu lục này từ nhiều thế kỷ trước. Ở Florence, người ta mới phát hiện ra rằng mọi chuyện còn tồi tệ hơn nữa: cũng từng ấy số lượng gia đình ít ỏi đã giữ của cải trong suốt năm thế kỷ.

Bất bình đẳng động (tính ergodic) bao trùm toàn bộ cuộc sống trong quá khứ và tương lai.

Bạn không thể tạo ra sự bình đẳng động bằng cách nâng cao mức sống của những người ở dưới đáy xã hội, mà phải làm cho tầng lớp giàu có xoay vòng – hoặc buộc mọi người phải chấp nhận khả năng tạo ra một kẽ hở.

Cách để làm xã hội bình đẳng hơn là buộc (thông qua da thịt trong cuộc chơi) những người giàu có phải chấp nhận rủi ro của việc bị lọt ra khỏi nhóm 1% giàu nhất[249].

Điều kiện này mạnh mẽ hơn so với điều kiện đơn thuần về tính lưu động trong thu nhập. Lưu động có nghĩa là người nào đó có thể trở nên giàu có. Điều kiện rào cản không hấp thụ có nghĩa rằng một người giàu không nên tin chắc rằng mình sẽ giàu mãi.

Diễn đạt thiên về toán học hơn thì:

Sự bình đẳng động giúp khôi phục tính ergodic, làm cho xác suất thời gian và xác suất của tập hợp có thể thế chỗ cho nhau.

Tôi xin giải thích về tính ergodic, một khái niệm mà trước đó chúng ta đã khẳng định là xa lạ với tầng lớp trí thức. Chương 19 ở cuối sách sẽ bàn chi tiết hơn; nó bác bỏ những thí nghiệm tâm lý học quan trọng nhất liên quan đến xác suất và lý trí. Sơ lược về khái niệm này như sau. Chụp một bức ảnh đại diện cho dân số Mỹ. Bạn sẽ có, ví dụ, một thiểu số triệu phú chiếm 1%, trong đó có người béo, người cao, người ưa hài hước. Bạn cũng có một phần đa số ở tầng lớp hạ-trung lưu, như huấn luyện viên yoga, chuyên gia làm

bánh, nhà tư vấn làm vườn, nhà lý thuyết về bảng tính, giáo viên dạy nhảy, và thợ sửa đàn piano – dĩ nhiên bao gồm cả chuyên gia ngữ pháp Tây Ban Nha nữa. Lấy tỉ lệ phần trăm của từng nhóm thu nhập hay tài sản (lưu ý rằng sự bất bình đẳng trong thu nhập thường bằng phẳng hơn so với bất bình đẳng về tài sản). Tính ergodic hoàn hảo có nghĩa là mỗi người trong đó, nếu anh ta bất tử, sẽ có một tỉ lệ thời gian trải qua tất cả các điều kiện kinh tế trong toàn bộ dân số: ví dụ, trong khoảng 100 năm, anh ta sẽ có khoảng 60 năm sống ở tầng lớp hạ-trung lưu, 10 năm ở tầng lớp thượng-trung lưu, 20 năm ở tầng lớp lao động thủ công, và có lẽ là 1 năm ở nhóm 1%[250].

Đối lập với tính ergodic hoàn hảo là trạng thái hấp thụ. Từ hấp thụ ở đây xuất phát từ hiện tượng các hạt khi va phải một vật cản sẽ được hấp thụ hay dính vào nó. Rào cản hấp thụ cũng giống như một cái bẫy, khi đã rơi vào đó, bạn không thể thoát ra được, dù điều đó là tốt hay xấu. Theo một số quá trình nào đó, một người trở nên giàu có, và sau đó anh ta sẽ tiếp tục giàu có mãi. Còn nếu một người (từ tầng lớp trên) rơi xuống tầng lớp hạ-trung lưu, anh ta sẽ không bao giờ có cơ hội thoát khỏi đó và tất nhiên sẽ không thể trở nên giàu có như mong muốn – như vậy, anh ta có lý do để căm ghét người giàu. Bạn sẽ thấy rằng khi nhà nước lớn, những người ở tầng trên thường ít có xu hướng đi xuống – ở những nơi như Pháp, nhà nước rất gần gũi với các tập đoàn lớn và bảo vệ các lãnh đạo cũng như cổ đông của các tập đoàn này khỏi chiều hướng đi xuống; thậm chí còn giúp họ leo cao thêm nữa.

Và việc một số người không có bất lợi cũng đồng nghĩa với việc những người còn lại sẽ không có lợi ích.

CHỦ NGHĨA PIKETTY VÀ SỰ NỔI DẬY CỦA TẦNG LỚP QUAN LẠI[251]

Có một tầng lớp gọi là quan lại, thuật ngữ ra đời sau một cuốn hồi ký được viết thành tiểu thuyết của tác giả người Pháp Simone de Beauvoir[252] với nhan đề được đặt theo tên gọi tầng lớp học giả thời nhà Minh (tiếng Trung Quốc phổ thông bây giờ cũng được gọi là

tiếng Quan thoại, tức ngôn ngữ của quan lại). Tôi luôn ý thức được sự tồn tại của họ, nhưng tôi chỉ nhận ra được một đặc điểm nổi bật – và nguy hại – của họ khi quan sát các phản ứng của thành viên tầng lớp này đối với những tác phẩm của nhà kinh tế học người Pháp Thomas Piketty.

Piketty đã tiếp bước Karl Marx khi viết một cuốn sách tham vọng về tư bản. Một người bạn tặng cuốn này cho tôi khi nó mới chỉ có bản tiếng Pháp (và còn chưa được biết tới bên ngoài nước Pháp) bởi vì tôi luôn ngưỡng mộ những người xuất bản những công trình độc đáo, phi toán học trong lĩnh vực khoa học xã hội dưới dạng sách. Cuốn sách, nhan đề Capital in the Twenty-first Century (Tư bản trong thế kỷ 21), đưa ra những lời tuyên bố hùng hồn về xu hướng gia tăng bất bình đẳng đáng báo động, và bổ sung thêm một giả thuyết để lý giải tại sao giai cấp tư bản lại chiếm mức lợi nhuận quá cao so với giai cấp lao động và việc không thực hiện tái phân phối và tước quyền sở hữu có thể khiến thế giới sụp đổ ra sao. Giả thuyết của Piketty về sự gia tăng lợi nhuận của giới tư bản so với tầng lớp lao động rõ ràng là sai lầm – điều này bất cứ ai đã và đang chứng kiến sự trỗi dậy của thứ gọi là “nền kinh tế tri thức” (hoặc những ai từng đầu tư nói chung) đều biết rõ.

Hiển nhiên, khi nói sự bất bình đẳng thay đổi từ năm này sang năm khác, bạn phải chứng minh được rằng những người ở tầng lớp trên qua các năm là vẫn giữ nguyên – điều mà Piketty không làm (hãy nhớ rằng ông ta là một nhà kinh tế học nên không hiểu về những thứ biết di chuyển). Nhưng vấn đề không dừng lại ở đây. Sau đó, tôi còn phát hiện ra rằng, ngoài việc rút ra kết luận từ những thông số đo lường tĩnh đối với sự bất bình đẳng, các phương pháp ông ta sử dụng cũng có nhiều thiếu sót: các công cụ của Piketty không tương thích với điều mà ông ta muốn chứng minh về sự gia tăng của tình trạng bất bình đẳng. Không có sự chuẩn mực về toán học nào cả. Không lâu sau khi đọc cuốn sách trên, tôi viết hai bài báo (một bài viết chung với Raphale Douady, một bài viết chung với Andrea Fontanari và Pasquale Cirrilo, đều được đăng tải trên tạp chí Physica A: Statistical Mechanics and Applications) bàn về việc đo lường sự bất bình đẳng theo cách loại bỏ quyền sở hữu của nhóm

1% người giàu nhất (giả dụ thế) và theo dõi những giá trị biến thiên của nó. Điều thiếu sót ở đây là nếu xét tổng thể sự bất bình đẳng theo cách đo lường này ở châu Âu, bạn sẽ thấy mức độ của nó còn cao hơn mức bất bình đẳng trung bình ở từng quốc gia thành viên; độ thiên lệch còn cao hơn với các quá trình tạo ra mức độ bất bình đẳng cao. Nhìn chung, những bài báo này có đầy đủ các định lý và bằng chứng để trở thành một công trình khoa học chắc chắn; tuy không cần thiết, nhưng tôi vẫn quyết tâm trình bày các kết quả dưới dạng định lý bởi vì người ta không thể bác bỏ một định lý đã được chứng minh bằng các phương pháp hình thức[253] mà không hoài nghi những hiểu biết toán học của chính mình.

Sở dĩ người ta không phát hiện ra những lỗi sai này là vì các nhà kinh tế học nghiên cứu sự bất bình đẳng thực ra lại xa lạ với… sự bất bình đẳng. Bất bình đẳng là sự mất cân đối trong vai trò của chiếc đuôi – người giàu nằm ở phần đuôi của phổ phân phối[254]. Càng có nhiều sự bất bình đẳng trong hệ thống, hiệu ứng người-thắng-lấy-tất càng phát huy mạnh mẽ, và chúng ta càng đi chệch khỏi các phương pháp Trung bình đuôi gầy (xem mục Thuật ngữ) mà các nhà kinh tế học được đào tạo chính quy. Các hiệu ứng người-thắng-lấy-tất chiếm vị trí thống trị trong quá trình phân phối của cải. Bất kỳ hình thức kiểm soát quá trình phân phối của cải nào – thường do giới cầm quyền khởi xướng – đều có xu hướng bao bọc những người có đặc quyền đặc lợi để họ được yên vị trong trạng thái đó. Vì vậy, giải pháp ở đây là cho phép hệ thống tiêu diệt kẻ mạnh, một giải pháp phát huy hiệu quả tốt nhất ở Mỹ.

Nhưng có một điều nữa, nghiêm trọng hơn nhiều so với việc một học giả mắc sai lầm.

Bản thân vấn đề không phải là vấn đề, mà là cách người ta xử lý nó. Điều còn tệ hơn những sai lầm của Piketty là sự phát hiện ra cách thức hoạt động của tầng lớp quan lại kia. Họ phấn khích quá sớm trước những “bằng chứng” về sự gia tăng của tình trạng bất bình đẳng đến nỗi các phản ứng của họ hệt như các loại tin giả[255]vậy. Mà quả thật, chúng đích thị là tin giả. Các nhà kinh tế học thì phát rồ lên; họ không ngớt lời ca ngợi sự “uyên bác” của Piketty chỉ bởi ông ta

nhắc đến Balzac và Jane Austen[256] – mà điều đó thì có khác gì khen một người vác va-li ở nhà ga là lực sĩ cử tạ đâu. Và họ hoàn toàn phớt lờ các kết quả của tôi – và khi họ không phớt lờ, thì chẳng qua là để phê phán rằng tôi là kẻ "kiêu ngạo" (hãy nhớ lại việc lấy toán học hình thức làm một chiến lược để khiến người khác không thể nói rằng bạn sai) – mà thực ra đây là một hình thức khen ngợi trong giới khoa học. Ngay cả Paul Krugman (một nhà kinh tế học kiêm nhà trí thức hiện đang nổi như cồn) cũng viết rằng, "Nếu bạn cho rằng mình vừa tìm ra một lỗi sai rõ ràng nào, dù là về thực nghiệm hay logic, ở Piketty, thì bạn rất sai rồi đấy. Ông ấy đã nghiên cứu rất kỹ lưỡng rồi!" Khi tôi gặp trực tiếp Krugman và chỉ ra những thiếu sót của Piketty, thì ông ta lại đánh trống lảng – theo chính sự thừa nhận của Krugman, điều đó không phải vì ông ta có ác cảm với tôi, mà chủ yếu vì ông ta không hiểu được lý thuyết xác suất và toán học tổ hợp.

Bây giờ, ta hãy xét đến trường hợp rằng những người như Krugman và Piketty không chịu rủi ro nào trong sự tồn tại của họ – việc giảm bớt tình trạng bất bình đẳng sẽ nâng họ lên những nấc thang cao hơn trong cuộc sống. Họ vẫn tiếp tục đều đặn nhận tiền lương, trừ khi hệ thống giáo dục đại học hay chính quyền Pháp sụp đổ. Người đeo vàng bạc lủng lẳng mà bạn vừa trông thấy tại một nhà hàng bít tết mới là người phải đối mặt với rủi ro phá sản, chứ không phải họ. Tương tự, người sống bằng kiếm sẽ chết vì kiếm, người kiếm sống bằng cách chấp nhận rủi ro sẽ mất sinh kế khi đương đầu với rủi ro[257].

Chúng ta bàn rất nhiều về Pitketty ở đây bởi vì sự đón nhận nhiệt tình dành cho cuốn sách của ông ta là đại diện cho hành vi của tầng lớp người đó – những kẻ ưa lý luận suông và giả vờ đoàn kết với những người bị áp bức, trong khi thực ra lại đang tìm cách củng cố thêm cho những đặc quyền của mình.

THỢ ĐÓNG GIÀY GHEN TỊ VỚI THỢ ĐÓNG GIÀY

Sở dĩ người bình thường không có miệng lưỡi chua ngoa gay gắt như "giới trí thức" và giới cầm quyền là vì sự ghen tị không phát tán

quá xa và cũng không vắt ngang qua nhiều tầng lớp xã hội. Sự ghen tị không bắt nguồn từ những người nghèo khổ, vốn còn mải bận tâm đến việc cải thiện hoàn cảnh của mình, mà đến từ tầng lớp bàn giấy. Một cách đơn giản, có vẻ như các vị giáo sư đại học (những người đã "thành đạt") và những người có nguồn thu nhập ổn định lâu dài, dưới dạng biên chế chính thức trong nhà nước hay giới hàn lâm, là những người tin tưởng nhiệt thành vào luận điểm của Piketty. Qua các cuộc trao đổi, tôi đi đến chỗ tin rằng những người bỏ qua thực tế để hướng lên trên (tức là so sánh bản thân với những người giàu có hơn) là những người muốn chủ động tước quyền sở hữu của người giàu. Cũng như với mọi phong trào cộng sản, những người hào hứng chấp nhận các học thuyết về cách mạng sớm nhất thường là giai cấp tư sản hoặc giai cấp bàn giấy. Như vậy, sự ghen tị giai cấp không đến từ một tài xế xe tải ở Nam Alabama, mà đến từ một vị TTNĐ có bằng cấp của Ivy League, sống ở New York hay Washington, Quận Columbia (ví dụ như Paul Krugman hay Joseph Stiglizt[258]), tự cho mình những đặc quyền và bất mãn vì thấy một số người "kém thông minh hơn" lại giàu có hơn.

Trong cuốn Rhetoric (Tu từ pháp), Aristotle đã chỉ ra rằng ghen tị là điều dễ gặp với những người gần gũi với bạn: những người ở tầng lớp dưới thường dễ ghen tị với họ hàng hay với tầng lớp trung lưu hơn là ghen tị với tầng lớp siêu giàu. Và câu thành ngữ Không ai là nhà tiên tri trên chính mảnh đất của mình[259], qua đó biến sự ghen tị trở thành một yếu tố mang tính địa lý (vốn thường bị nhầm là bắt nguồn từ Jesus), thực ra bắt nguồn từ phần này trong cuốn Rhetoric. Chính bản thân Aristotle cũng phát triển từ Hesiod[260]: thợ đóng giày ghen tị với thợ đóng giày, thợ mộc ghen tị với thợ mộc. Sau này, Jean de La Bruyère viết rằng sự ganh ghét xuất hiện trong cùng một môn nghệ thuật, cùng một loại tài năng, hay cùng một điều kiện sống.

Vậy là, tôi nghi ngờ việc Piketty bận tâm đi hỏi tầng lớp lao động Pháp xem họ muốn gì, như Michelle Lamont đã làm (chúng ta đã bàn đến chuyện này ở phần trước trong chương). Tôi chắc chắn rằng họ sẽ nói họ muốn uống loại bia ngon hơn, một chiếc máy rửa bát mới, hay những chuyến tàu điện nhanh hơn để đi làm, chứ

không phải là muốn hạ bệ những doanh nhân giàu có mà họ không nhìn thấy. Nhưng, một lần nữa, người ta có thể đặt ra những câu hỏi và tô vẽ sao cho việc làm giàu trở thành hành động cướp bóc – đây là điều từng xảy ra trước cuộc Cách mạng Pháp – trong đó giai cấp công nhân sẽ yêu cầu, một lần nữa, những cái đầu phải rơi xuống[261].

BẤT BÌNH ĐẲNG, GIÀU CÓ VÀ GIAO DU THEO CHIỀU DỌC

Nếu như các trí thức lo lắng quá mức về sự bất bình đẳng, thì đó là bởi vì họ thường nhìn nhận bản thân ở khía cạnh thứ bậc, do đó cho rằng những người khác cũng vậy. Hơn nữa, như một thứ bệnh lý, chủ đề tranh luận giữa các trường đại học "cạnh tranh" nhau đều xoay quanh vấn đề thứ bậc. Hầu hết mọi người trong thế giới thực không bận tâm về điều đó[262].

Trước đây, khi cuộc sống phần nhiều diễn ra ở nơi thôn dã, sự ghen tị phần nào được kiểm soát; người giàu không tiếp xúc nhiều với những người cùng tầng lớp. Họ không có áp lực phải bắt kịp hay cạnh tranh với những người giàu có khác.

Người giàu sống trong lãnh địa của mình, xung quanh là những người phụ thuộc vào họ, chẳng hạn một địa chủ sống trên lãnh địa của mình. Đời sống xã hội của họ diễn ra theo chiều dọc, ngoại trừ một số dịp thi thoảng ở các thành phố. Con cái của họ chơi đùa với con cái của các đầy tớ.

Môi trường thương mại ở thành thị mới là nơi diễn ra hoạt động giao du trong các tầng lớp xã hội. Và, dần dần, cùng với quá trình công nghiệp hóa, người giàu bắt đầu chuyển tới các thành phố hoặc vùng ngoại ô, xung quanh họ là những người có điều kiện sống tương tự họ – nhưng không hoàn toàn giống hệt. Và như vậy, họ cần phải ganh đua với nhau, bắt đầu một cuộc đua nhàm chán và mệt mỏi.

Do người giàu đã tách khỏi hoạt động giao du theo chiều dọc với người nghèo, nên người nghèo trở thành một khái niệm thuần túy mang tính lý thuyết, chỉ còn được nhắc đến trong những cuốn sách giáo khoa. Như đã nói ở chương trước, tôi chưa từng thấy một vị

giáo sư Cambridge thủ cựu nào lại giao du với cánh tài xế taxi người Pakistan hay tập tạ cùng với những người nói giọng tỉnh lẻ. Do vậy, giới trí thức cho rằng họ có quyền coi người nghèo như một khái niệm – một khái niệm do chính họ tạo ra. Vì thế, họ dần đi đến chỗ tin rằng mình biết điều gì là tốt nhất cho người nghèo.

ĐỒNG CẢM VÀ GẮN KẾT TƯƠNG ĐỒNG[263]

Hãy nhớ lại vấn đề về quy mô, ý tưởng cho rằng các nguyên tắc đạo đức của con người không mang tính phổ quát; chúng thay đổi tùy vào việc một người có phải là “người Thụy Sỹ” hay không, nghĩa là có phải người ngoài hay không.

Điều tương tự cũng áp dụng cho sự đồng cảm (trái ngược với sự ghen tị). Bạn có thể thấy con người đồng cảm hơn với những người cùng tầng lớp. Theo truyền thống, tầng lớp thượng lưu thường cứu vớt những người thuộc các gia đình thượng lưu hết thời khác bằng cách để họ trở thành “quản gia”. Hình thức bảo vệ nội nhóm này có chức năng tự bảo vệ, nhưng chỉ phát huy hiệu quả đối với một số ít người và không thể phổ quát hóa:nếu bạn lo cho con cháu tôi khi chúng gặp nạn, thì tôi sẽ lo cho con cháu bạn.

DỮ LIỆU, GIẺ RÁCH

Một bài học khác từ cuốn sách đầy tham vọng của Piketty: nó chứa cơ man nào là bảng biểu. Bài học ở đây là: Điều mà chúng ta học được từ các chuyên gia trong thế giới thực là dữ liệu không nhất thiết phải theo đúng chuẩn mực. Một lý do khiến tôi – một chuyên gia về xác suất – lại bỏ phần dữ liệu khỏi cuốn Thiên nga Đen(ngoại trừ cho mục đích minh họa) là đối với tôi, dường như người ta thường trưng ra các con số và bảng biểu để bù lấp cho sự thiếu hụt những lập luận logic và vững chắc. Hơn nữa, người ta hay tưởng nhầm rằng chủ nghĩa kinh nghiệm[264] nghĩa là dữ liệu ồ ạt. Nếu ý kiến của một người là đúng, thì anh ta chỉ cần một chút dữ liệu quan trọng là đủ, đặc biệt khi đó là lối duy nghiệm phản chứng, hay phản ví dụ: chỉ cần một điểm dữ liệu (một sự kiện chệch hướng cực đoan) là đủ để chứng minh sự tồn tại của Thiên nga Đen.

Khi kiếm được tiền, các nhà giao dịch thường nói ngắn gọn; nhưng khi thua lỗ, họ sẽ tuôn ra hàng loạt những chi tiết cùng với đủ thứ lý thuyết và biểu đồ.

Xác suất, thống kê và khoa học dữ liệu chủ yếu là logic được củng cố bằng các quan sát – và sự thiếu vắng các quan sát. Đối với nhiều môi trường, các điểm dữ liệu phù hợp thường ở vị trí cực đoan; xét về bản chất, chúng rất hiếm gặp, và để tìm hiểu vấn đề, chỉ cần tập trung vào những điểm dữ liệu hiếm nhưng quan trọng này là đủ. Ví dụ, nếu muốn chứng minh rằng một người có nhiều hơn 10 triệu đô-la, bạn chỉ cần chỉ ra rằng anh ta có 50 triệu đô-la trong tài khoản môi giới[265], chứ không cần phải liệt kê từng món đồ trong nhà anh ta, gồm cả bức tranh trị giá 500 đô-la trong phòng làm việc và những chiếc thìa bạc trên kệ bếp. Vậy đấy, dựa vào kinh nghiệm cá nhân, tôi rút ra được rằng nếu bạn mua một cuốn sách dày với hàng tấn bảng biểu để chứng minh một luận điểm, thì bạn nên nghi ngờ. Điều đó có nghĩa là một số thứ không được cô đọng một cách đúng đắn! Nhưng đối với công chúng nói chung và những người chưa được đào tạo về thống kê, những bảng biểu này lại có vẻ thuyết phục – đây là một cách khác để lấy sự phức tạp thay thế cho sự thực.

Ví dụ, phóng viên khoa học Steven Pinker đã sử dụng trò gian trá này trong The Better Angels of Our Nature(Những thiên thần thánh thiện hơn trong bản chất của chúng ta); cuốn sách khẳng định xu hướng giảm bớt bạo lực trong lịch sử loài người hiện đại, và quy công lao cho các thể chế hiện đại. Khi tôi và cộng sự Pasquale Cirillo nhìn kỹ hơn vào các "dữ liệu" của ông ta, chúng tôi phát hiện rằng hoặc là ông ta không hiểu về các số liệu mà chính mình đưa ra (thực sự là ông ta chẳng hiểu gì), hoặc là ông ta đã có sẵn một câu chuyện trong đầu và cứ thế vẽ vời ra các biểu đồ mà không nhận ra rằng thống kê không phải dữ liệu suông, rằng nó liên quan đến sự cô đọng thông tin, sự chuẩn mực, và tránh bị ngẫu nhiên che mắt – nhưng dẫu sao, công chúng và các đồng nghiệp TTNĐ một lòng tôn thờ chính quyền của ông ta vẫn thấy ấn tượng với cuốn sách này (trong một thời gian ngắn mà thôi).

ĐẠO ĐỨC CỦA DỊCH VỤ DÂN SỰ

Chúng ta hãy kết thúc phần này với một sự không công bằng còn tệ hơn sự bất bình đẳng: một cảnh tượng chướng tai gai mắt về những người làm việc ở văn phòng sau, những người không chấp nhận rủi ro đang làm giàu từ các dịch vụ công.

Khi hết nhiệm kỳ, Barack Obama nhận một khoản thù lao hơn 40 triệu đô-la để viết hồi ký, và nhiều người đã nổi giận. Trong khi đó, những người ủng hộ ông ta, tức những kẻ chủ trương chủ nghĩa trung ương tập quyền đang bảo vệ ông ta, lại lên tiếng chỉ trích các doanh nhân giàu có được chính quyền mới chiêu mộ vào hệ thống. Với họ, tiền bạc là tham lam – nhưng những người không kiếm tiền từ các hoạt động thương mại lại được miễn trừ một cách bất hợp lý. Tôi từng phải loay hoay mãi khi giải thích cho mọi người hiểu rằng đưa người giàu vào văn phòng công là một việc khác hẳn so với việc biến những người làm việc ở văn phòng công trở nên giàu có – một lần nữa, điều quan trọng ở đây là các cơ chế động, là quá trình.

Những người giàu trong các văn phòng công đã cho thấy một số bằng chứng thể hiện rằng họ không phải là hoàn toàn không có năng lực – dĩ nhiên, thành công có thể đến từ sự ngẫu nhiên, nhưng chí ít chúng ta cũng nhận ra được dấu hiệu cho thấy họ có kỹ năng nào đó trong thế giới thực, một số bằng chứng nào đó cho thấy họ đã từng đương đầu với thực tế. Tất nhiên, điều này phụ thuộc vào người có da thịt trong cuộc chơi – và sẽ tốt hơn nếu người này từng kinh qua thất bại, từng trải nghiệm ít nhất một lần sự mất mát trong tài sản của mình và nỗi tức giận đi kèm với nó.

Như thường lệ, ở đây có sự pha trộn giữa đạo đức và hiệu quả:

Sử dụng văn phòng công để làm giàu là một hành động phi đạo đức hoàn toàn.

Một nguyên tắc có ích cho xã hội ở đây là buộc những người mới bắt đầu công việc ở văn phòng công phải cam kết không kiếm quá một số tiền nhất định từ khu vực tư nhân; phần còn lại sẽ phải đưa vào phục vụ cho những người nộp thuế. Điều này sẽ đảm bảo tính trung thực, theo nghĩa đen, trong ngành "dịch vụ" – nơi đội ngũ nhân viên có mức lương thấp vì họ đã được bù đắp bằng phần thưởng

tinh thần khi phục vụ xã hội. Cách làm này sẽ chứng minh được rằng họ không lấy việc tham gia vào khu vực công làm một chiến lược đầu tư: bạn không trở thành một tu sĩ dòng Tên với mục đích rằng Hội thánh của Jesus sẽ trang bị cho bạn kiến thức uyên bác cùng khả năng hùng biện bậc thầy, nên sau khi lột bỏ áo thầy tu, bạn sẽ có cơ may được làm việc trong ngân hàng Goldman Sachs.

Hiện nay, đa số những người làm việc trong ngành dịch vụ dân sự vẫn ở lại với ngành – ngoại trừ những người làm trong các lĩnh vực nhạy cảm mà nền công nghiệp nắm quyền kiểm soát, chẳng hạn như nông nghiệp-thực phẩm, tài chính, hàng không vũ trụ, tất cả những gì liên quan đến Ả-rập Saudi…

Một người làm việc trong khu vực công có thể đưa ra những quy định ưu ái với một ngành nào đó như ngân hàng – và sau đó anh ta lại chuyển việc sang J.P. Morgan với mức lương gấp nhiều lần mức lương thị trường. (Xin nhắc lại, các nhà điều tiết có động cơ để đưa ra những quy định phức tạp để sau này, họ có thể tìm một công việc được trả lương cao hơn nhờ vào sự am tường về luật định của mình.)

Như vậy, tồn tại hiện tượng hối lộ ngấm ngầm trong ngành dịch vụ công: bạn vào vai "đầy tớ" cho một ngành, ví dụ nông nghiệp, và sau này họ sẽ lo cho bạn. Họ không làm thế vì cảm thấy đó là bổn phận của mình: đơn giản, cần phải duy trì hoạt động của hệ thống và khuyến khích người khác cũng tuân theo những quy định này. Tim Geithner, cựu Bộ trưởng Ngân khố, vị TTNĐ ưa bè phái – người cùng sử dụng dịch vụ của anh thợ cắt tóc người Calabria ở phần Mở đầu với tôi – được công khai tưởng thưởng bởi ngành công nghiệp mà ông ta giúp giải cứu. Năm 2010, ông ta đã đặt gói giải cứu vào tay các lãnh đạo ngân hàng, để họ tự rút ra trả cho mình những khoản thù lao hậu hĩnh nhất trong lịch sử sau cuộc khủng hoảng (tức là sử dụng tiền thuế của nhân dân); và sau đó, như một phần thưởng cho hành vi ngoan ngoãn này, ông ta còn nhận được một công việc có mức lương hàng triệu đô-la tại một hãng tài chính.

TIẾP THEO

Kiến thức chuyên môn thường phụ thuộc rất nhiều vào lĩnh vực chuyên ngành: thợ điện, nha sĩ, học giả chuyên về động từ bất quy tắc trong tiếng Bồ Đào Nha[266], trợ tá cho bác sĩ nội soi, tài xế taxi ở London, và nhà toán học chuyên về hình học đại số là chuyên gia (có thể cộng hoặc trừ một số biến thể tùy theo địa phương), trong khi nhà báo, quan chức Bộ Ngoại giao, nhà tâm lý học lâm sàng, nhà lý thuyết về quản trị, lãnh đạo ngành xuất bản, và nhà kinh tế học vĩ mô thì không phải chuyên gia. Điều này giúp chúng ta trả lời những câu hỏi: Ai là chuyên gia thực thụ? Ai quyết định việc một người có phải là chuyên gia hay không? Ai là siêu-chuyên gia?

Thời gian là một chuyên gia. Hay gọi đúng hơn là Lindy thất thường và tàn nhẫn, như chúng ta sẽ thấy ở chương tiếp theo.

Chương 8
MỘT CHUYÊN GIA TÊN LÀ LINDY

Cô là chuyên gia duy nhất – Đừng ăn bánh phô mai của họ – Siêu-chuyên gia đánh giá bởi siêu-siêu-chuyên gia – Mại dâm, phi mại dâm, và nghiệp dư.

Lindy là một nhà hàng ở New York, bây giờ đã trở thành một điểm thu hút khách du lịch. Nhà hàng này tự hào khoe rằng họ nổi tiếng vì món bánh phô mai, nhưng thật ra nó được các nhà vật lý học và toán học biết đến từ hơn 50 năm qua do phương pháp duy nghiệm[267] được phát triển ở đây. Những diễn viên tới đây tụ tập và bàn tán về những diễn viên khác phát hiện ra rằng nếu một chương trình Broadway kéo dài được, ví dụ, 100 ngày, thì tuổi thọ tương lai của nó sẽ là thêm 100 ngày nữa. Với những chương trình kéo dài được 200 ngày, thì tuổi thọ tương lai của chúng sẽ là thêm 200 ngày nữa. Dần dà, phương pháp tự nghiệm này được gọi là hiệu ứng Lindy.

Xin có lời cảnh báo với độc giả: hiệu ứng Lindy là một trong những phương pháp duy nghiệm hiệu quả, chắc chắn, và mang tính phổ quát nhất mà tôi từng biết; tuy nhiên, món bánh phô mai ở Lindy thì… kém xuất sắc hơn nhiều. Theo hiệu ứng Lindy, khả năng cao là nhà hàng này sẽ không thể tồn tại lâu.

Có nhiều mô hình toán học có thể khớp với câu chuyện này, dẫu chưa hoàn toàn, cho đến khi a) mô hình của bạn thực sự hiểu rằng có thể hiểu hiệu ứng Lindy tốt nhất thông qua việc sử dụng lý thuyết về sự mong manh và khả năng thăng hoa trong nghịch cảnh, và b) nhà toán học Iddo Eliazar biểu diễn nó qua một cấu trúc xác suất. Thực ra, lý thuyết về sự mong manh trực tiếp dẫn đến hiệu ứng Lindy. Nói đơn giản, tôi và các cộng sự đã cố gắng định nghĩa sự mong manh là sự nhạy cảm với hỗn loạn: con cú bằng sứ đặt trên bàn làm việc trước mặt khi tôi đang viết những dòng này muốn sự

yên ổn. Nó không thích các chấn động, hỗn loạn, biến thiên, động đất, sự bất cẩn của những nhân viên vệ sinh mắc chứng sợ bụi bẩn, chuyến du hành trong vali xuyên qua nhà ga số 5 ở phi trường Healthrow, và những viên đạn từ quân du kích Hồi giáo do lũ mọi rợ Saudi tài trợ. Rõ ràng là nó không có lợi ích gì từ các sự kiện ngẫu nhiên, hay nói khái quát hơn là sự hỗn loạn. (Diễn đạt theo hướng chuyên môn hơn, vì mong manh, nên nó tất yếu sẽ có một phản ứng phi tuyến tính với những tác nhân gây áp lực: các chấn động cường độ cao sẽ ảnh hưởng tới nó với mức độ bất đối xứng nhiều hơn so với các chấn động cường độ thấp hơn, và cứ thế cho tới điểm sụp đổ).

Bây giờ, điều quan trọng ở đây là: Thời gian tương đương với sự hỗn loạn, và khả năng chống chịu được sự tàn phá của thời gian, tức cái mà chúng ta gọi một cách vẻ vang là sự sống sót, là khả năng xử lý sự hỗn loạn.

Những thứ mong manh có phản ứng bất đối xứng với sự bất ổn và các tác nhân gây áp lực khác, tức là chúng sẽ chịu nhiều tác hại hơn là lợi ích từ điều đó.

Trong lĩnh vực xác suất, sự bất ổn và thời gian là một. Khái niệm về sự mong manh đã góp phần củng cố thêm cho quan điểm rằng người phán xét hiệu quả duy nhất đối với mọi thứ chính là thời gian – mọi thứ ở đây có nghĩa là các ý tưởng, con người, sản phẩm tri thức, mẫu xe ô tô, giả thuyết khoa học, sách… Bạn không thể đánh lừa Lindy được: Những cuốn sách được viết bởi phóng viên đình đám phụ trách trang xã luận của The New York Times có thể được chào đón tại thời điểm xuất bản, dù bầu không khí cuồng nhiệt này là tự phát hay giả tạo, nhưng tỉ lệ sống sót sau năm năm của nó nhìn chung còn thấp hơn so với bệnh ung thư tuyến tụy.

AI LÀ CHUYÊN GIA “THỰC THỤ?”

Trên thực tế, Lindy trả lời được những siêu-câu hỏi đã có từ bao đời: Ai sẽ đánh giá chuyên gia? Ai sẽ bảo vệ người bảo vệ? (Quis custodiet ipsos custodes?) Ai sẽ phán xét người phán xét? Ồ, sự sống sót sẽ làm điều đó.

Bởi lẽ, thời gian vận hành thông qua da thịt trong cuộc chơi. Những thứ sống sót phát đi tín hiệu rằng ở chúng có sự bền vững – dựa trên việc chúng đã tiếp xúc với các tác nhân gây hại. Vì nếu không có da thịt trong cuộc chơi, khi tiếp xúc với thực tế, cơ chế của sự mong manh sẽ bị phá vỡ: một số thứ có thể vẫn sống sót trong một thời gian, ở một quy mô nào đó mà không có lý do nào cả, nhưng rồi cuối cùng chúng sẽ sụp đổ và gây ra rất nhiều tổn thất phụ trội.

Thêm một số chi tiết (với những độc giả muốn biết chi tiết hơn nữa, hiệu ứng Lindy đã được bàn đến nhiều trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh). Mọi thứ ứng biến với thời gian theo hai cách. Cách thứ nhất là lão hóa và hư hại: mọi thứ chết đi bởi vì chúng có đồng hồ sinh học, mà chúng ta gọi là sự lão hóa. Cách thứ hai là rủi ro, tức tỉ lệ tai nạn. Trong cuộc sống vật lý, chúng ta sẽ gặp sự kết hợp của cả hai điều này: khi trở nên già cả và mong manh, bạn sẽ không ứng biến tốt trước các tai nạn. Tai nạn ở đây không nhất thiết phải là ngoại lai, như ngã thang hay bị một con gấu tấn công; chúng có thể diễn ra ở bên trong, từ việc các cơ quan nội tạng hay quá trình tuần hoàn trong cơ thể bạn ngẫu nhiên bị trục trặc. Ngược lại, những loài động vật không thực sự lão hóa như rùa hay cá sấu dường như có phần tuổi thọ còn lại duy trì không đổi trong một thời gian dài. Nếu một con cá sấu 20 tuổi còn sống được thêm khoảng 40 năm nữa (vì những hiểm nguy ở môi trường sống), thì một con cá sấu 40 tuổi cũng sẽ sống thêm 40 năm nữa.

Chúng ta hãy sử dụng lối nói ngắn gọn là “bằng chứng Lindy,” “là Lindy,” hay “tương thích với Lindy” (bạn có thể thay thế chúng với nhau) để nói về những thứ thuộc về một phân nhóm đã chứng tỏ chúng có thuộc tính sau:

Những thứ là “Lindy” là những thứ lão hóa ngược, tức là tuổi thọ của chúng kéo dài theo thời gian, với điều kiện chúng vẫn còn sống sót.

Chỉ những thứ bất khả hư hại mới có thể là Lindy. Với các ý tưởng, sách, công nghệ, quy trình, thể chế, và hệ thống chính trị phù hợp với Lindy, không có yếu tố lão hóa và hư hại nội tại nào. Một cuốn sách Chiến tranh và hòa bình bằng giấy có thể hao mòn (đặc biệt khi nhà xuất bản cắt xén để tiết kiệm 20 xu tiền trên mỗi cuốn sách trị

giá 50 đô-la); nhưng bản thân cuốn sách trên cương vị là một ý tưởng thì không hề.

Hãy nhớ rằng nhờ có Lindy, không chuyên gia nào là chuyên gia cấp cuối và chúng ta không cần những siêu-chuyên gia để đánh giá chuyên môn của những chuyên gia dưới họ một bậc. Chúng ta đã giải quyết được vấn đề "phía dưới cũng toàn là rùa[268]." Sự mong manh là chuyên gia, do đó thời gian và sự sống sót là chuyên gia.

LINDY CỦA LINDY

Bản thân ý tưởng về hiệu ứng Lindy cũng mang tính phản Lindy. Hơn 2.500 năm trước, trước thời Socrates, nhà tư tưởng Periander thành Corinth viết: Hãy áp dụng những điều luật cũ nhưng đồ ăn thì phải tươi sống.

Tương tự, vua Alfonso X của Tây Ban Nha (còn gọi là El Sabio), được tôn vinh là "nhà thông thái," đưa ra một phương châm: Đốt gỗ cũ. Uống rượu cũ. Đọc sách cũ. Giữ bạn cũ.

Tom Holland, nhà sử học uyên thâm và thật may mắn là không dính líu gì tới giới hàn lâm, từng nhận xét: "Điều mà tôi ngưỡng mộ nhất ở người La Mã là họ có thể hoàn toàn thể hiện sự khinh miệt đối với thái độ sùng bái tuổi trẻ." Ông cũng viết: "Khi đánh giá hệ thống chính trị, người La Mã không hỏi nó có hợp lý không mà hỏi nó có hiệu quả không" – đó là lý do tại sao ở phần đề tặng, tôi gọi Ron Paul là một người La Mã giữa những người Hy Lạp.

CHÚNG TA CÓ CẦN NGƯỜI PHÁN XÉT KHÔNG?

Như đã nói ở phần Mở đầu 3, trong phần lớn sự nghiệp (đại loại là) hàn lâm của mình, tôi thường chỉ giữ vị trí làm việc khoảng ba tháng. Ba tháng là đủ dài để đi đâu đó, nhất là khi New York vào mùa mưa, nhưng đủ ngắn để không bị hòa tan về mặt cảm xúc và đánh mất sự độc lập tri thức vì sợ bỏ lỡ một buổi tiệc hay phải ăn một mình. Nhưng một vị trưởng bộ môn (bây giờ đã "từ chức") có lần tìm gặp tôi để cảnh báo: "Khi là doanh nhân và tác giả, anh sẽ được các doanh nhân và tác giả khác đánh giá; tương tự như vậy, ở đây, trên

cương vị một nhà hàn lâm học, anh sẽ được các nhà hàn lâm học khác đánh giá. Cuộc sống xoay quanh việc đánh giá những người đồng cấp với mình.”

Tôi phải mất một lúc mới vượt qua được cảm giác kinh tởm này – đến giờ tôi vẫn chưa thực sự quen với cách làm việc của những kẻ không chấp nhận rủi ro; họ không nhận ra rằng người khác không giống họ, và cũng không hiểu điều gì khiến người khác hành xử theo cách riêng của mình. Không, doanh nhân trên cương vị lànhững người chấp nhận rủi ro không bị tác động trước sự đánh giá của các doanh nhân khác, họ chỉ bận tâm đến đánh giá của viên kế toán riêng mà thôi. Họ chỉ cần tránh bị lập hồ sơ về (một số) những vi phạm đạo đức. Hơn nữa, bạn không những không cần đến sự chấp nhận của những người ngang hàng với mình, mà bạn còn muốn có sự phản đối của họ nữa kia (ngoại trừ các vấn đề đạo đức): một nhà giao dịch sàn kỳ cựu có lần đã chia sẻ kiến thức uyên thâm của mình như sau: “Nếu ở đây người ta quý mến anh, thì nghĩa là anh đang làm sai rồi đấy.”

Xa hơn:

Có thể định nghĩa chính xác một người tự do là người có số phận không phụ thuộc trực tiếp hay chủ yếu vào các đánh giá của những người đồng cấp với họ.

Và với vai trò một người viết, tôi không bị đánh giá bởi những tác giả khác, những biên tập viên sách, hay những nhà bình sách, mà bởi độc giả. Độc giả ư? Có thể, nhưng hãy đợi một chút… không phải độc giả của ngày hôm nay. Chỉ những độc giả của ngày mai, hay ngày mai của ngày mai mà thôi. Như vậy, người phán xét thực sự duy nhất của tôi là thời gian, điều quan trọng ở đây là sự ổn định và chắc chắn của nhóm độc giả (tức là độc giả tương lai). Tôi không quan tâm đến những độc giả ưa chạy theo xu hướng của những cuốn sách vừa được bình luận nóng hổi trên tờ The New York Times. Và trên cương vị một người chấp nhận rủi ro, chỉ thời gian là có giá trị – vì tôi có thể đánh lừa viên kế toán của mình bằng những khoản thu nhập đều đặn ẩn chứa nhiều rủi ro, nhưng rốt cuộc chỉ thời gian mới khiến chúng lộ ra.

Việc một người được người khác bình luận hay đánh giá chỉ quan trọng khi người đó phải chịu sự phán xét của những người ở trong tương lai – chứ không chỉ là người ở hiện tại.

Và hãy nhớ rằng, một người tự do không nhất thiết phải giành phần thắng trong các cuộc tranh luận – vì họ đã thắng sẵn rồi[269].

TIỆC TRÀ VỚI NỮ HOÀNG

Những người đồng cấp trao cho nhau những sự vinh danh, tư cách thành viên trong các học viện, giải Nobel, giấy mời đến Davos[270] và các nơi chốn tương tự, suất dự tiệc trà (và sandwich dưa leo) với Nữ hoàng, lời mời của những kẻ háo danh tới những buổi tiệc cocktail, nơi chỉ rặt bóng những người nổi tiếng. Tin tôi đi, có những người giàu mà cuộc sống của họ chỉ xoay quanh những thứ như vậy thôi. Họ vẫn hay vỗ ngực nói rằng mình đang tìm cách cứu thế giới, loài gấu, trẻ em, núi rừng, hay sa mạc, vốn là những thứ giúp họ huênh hoang về đức hạnh của mình mà thôi.

Nhưng rõ ràng, họ không thể ảnh hưởng đến Lindy – thực ra, điều ngược lại mới đúng. Nếu bạn lao tâm khổ tứ tìm cách gây ấn tượng với người khác ở Club 21[271], thì có lẽ bạn có vấn đề.

Những người đồng cấp đương thời là những cộng sự quý giá, không phải là những người phán xét cuối cùng[272].

CÁC THỂ CHẾ

Thực ra, có một thứ còn tệ hơn cả đánh giá của những người đồng cấp: việc đưa các hoạt động vào dưới sự kiểm soát của các hệ thống quản lý theo thứ bậc đã tạo ra một tầng lớp người phán xét mới: tầng lớp quản lý ở trường đại học, vốn không biết người ta đang làm gì mà chỉ nghe hơi nồi chõ qua những tín hiệu bề ngoài, lại trở thành những vị trọng tài thực sự.

Những vị trọng tài này không nhận ra rằng các công trình đăng tải trên các tạp chí “uy tín,” được quyết định thông qua các nhà bình duyệt đồng cấp theo một quy trình lòng vòng, không hề tương thích

với Lindy – chúng chỉ có nghĩa là một bộ phận nhất định gồm những người có uy quyền (trong hiện tại) hài lòng với công trình của bạn.

Ngay cả trong trường hợp đó, khoa học cứng[273] vẫn có thể bền vững trước những bệnh lý này. Vì thế, chúng ta hãy nhìn sang khoa học xã hội. Vì rằng những người phán xét duy nhất của một nhà khoa học là những "người đồng cấp" với anh ta, nên mới tồn tại cái vòng tròn trích dẫn có thể dẫn đến đủ thứ suy đồi[274]. Chẳng hạn, kinh tế học vĩ mô có thể là thứ vô nghĩa bởi vì ba hoa về những thứ vĩ mô vớ vẩn thì dễ dàng hơn là ba hoa về những thứ vi mô vớ vẩn – có trời mới biết một lý thuyết là đúng hay sai.

Nếu nói điều gì đó điên rồ, bạn sẽ bị coi là kẻ điên. Nhưng nếu bạn tạo ra một tập thể gồm 20 người chẳng hạn, rồi cùng nhau thành lập ra một học viện và nói nhăng nói cuội đủ thứ điên rồ được tập thể chấp nhận, thì khi đó bạn sẽ có "bình duyệt đồng cấp" và có thể bắt đầu vận hành một bộ môn ở một trường đại học được rồi.

Khi không được kiểm soát (do thiếu da thịt trong cuộc chơi), giới hàn lâm sẽ có xu hướng tiến hóa thành một trò chơi xuất bản tự trích dẫn mang nặng tính hình thức.

Giờ đây, khi giới hàn lâm đã biến thành một đấu trường thể thao, Wittgeinstein đã có một góc nhìn hoàn toàn trái ngược: tri thức là sự đảo ngược của một cuộc thi thể thao. Trong triết học, người chiến thắng là người về đích cuối cùng, ông nói.

Xa hơn:

Những gì chứa đựng sự cạnh tranh đều hủy diệt tri thức.

Ở một số lĩnh vực, như nghiên cứu giới tính hay tâm lý học, theo đúng bản chất của vấn đề người đại diện, trò chơi xuất bản nặng tính nghi thức dần dần đi xa khỏi nghiên cứu đích thực và tiến gần đến sự khác biệt về lợi ích như trong giới mafia: các nhà nghiên cứu có những kế hoạch riêng, khác với điều mà các khách hàng, tức là xã hội và sinh viên, đang trả tiền để họ làm. Sự mù mờ của các lĩnh vực nghiên cứu này trong mắt người ngoại đạo giúp họ kiểm soát tất

cả các cánh cửa. Hiểu về "kinh tế học" không có nghĩa là hiểu về kinh tế học xét theo nghĩa các hoạt động thực tế, mà chỉ đơn thuần là sự hiểu biết về các lý thuyết, phần lớn trong đó đều là những thứ vớ vẩn do các nhà kinh tế học tạo ra. Và các chương trình ở các trường đại học, với mức học phí tương đương hàng mấy chục năm trời tần tiện của các bậc phụ huynh cần mẫn, dễ dàng thoái hóa thành những thứ thời trang tầm thường. Bạn làm việc chăm chỉ để tiết kiệm tiền cho con cái đến trường học về một bài phê bình mang nặng tính nghiên cứu thời kỳ hậu thuộc địa đối với cơ học lượng tử.

Nhưng vẫn còn le lói tia hy vọng. Thực ra, những sự kiện gần đây đã chỉ ra rằng hệ thống này sẽ sụp đổ như thế nào: cựu sinh viên các trường đại học (những người làm việc trong thế giới thực) đang bắt đầu cắt giảm ngân sách dành cho các lĩnh vực giả dối và nực cười (tuy rằng vẫn có ngân sách cho các phương pháp nực cười trong các lĩnh vực truyền thống). Suy cho cùng, một cách tình cờ, phải có người trả lương cho các nhà kinh tế học vĩ mô và các "chuyên gia" về giới tính thời kỳ hậu thuộc địa. Và giáo dục đại học cần phải cạnh tranh với các khóa đào tạo chuyên nghiệp: ngày xửa ngày xưa, việc nghiên cứu các lý thuyết hậu thuộc địa có thể giúp người ta tìm được một công việc khác ngoài công việc bán khoai tây chiên. Nhưng thời đó đã qua rồi.

CHỐNG LẠI LỢI ÍCH CỦA CHÍNH MÌNH

Những phát ngôn thuyết phục nhất là những phát ngôn trong đó người ta chấp nhận thất bại, trong đó người ta có da thịt trong cuộc chơi ở mức tối đa; những phát ngôn ít tính thuyết phục nhất là những phát ngôn trong đó người ta cố gắng – một cách rõ ràng nhưng bản thân họ lại không biết – củng cố địa vị của mình mà không phải có đóng góp hữu hình nào (ví dụ, như chúng ta đã thấy, đại đa số các công trình hàn lâm không có nội dung gì và cũng không chấp nhận rủi ro nào). Nhưng sự việc không nhất thiết phải đi theo hướng đó. Việc khoe khoang là hợp lý, nó có yếu tố rất con người ở trong đó. Miễn là thực chất luôn vượt trội hơn so với những điều được khoe khoang, thì chuyện đó vẫn chấp nhận được. Hãy cứ

là con người, hãy cứ lấy đi mọi thứ tùy sức, với điều kiện bạn phải cho đi nhiều hơn là nhận lại.

Chúng ta nên chú trọng hơn đến những nghiên cứu, được thực hiện theo đúng chuẩn mực, mâu thuẫn với những người đồng cấp, đặc biệt là khi chúng đòi hỏi chi phí và có thể gây phương hại đến danh tiếng cho tác giả.

Xa hơn,

Những người hay xuất hiện trước công chúng nhưng hay gây tranh cãi và chấp nhận rủi ro cho những ý kiến của mình thường ít có khả năng trở thành những kẻ buôn bán thứ vớ vẩn[275].

LINH HỒN TRONG CUỘC CHƠI, MỘT LẦN NỮA

Cuối cùng, có thể loại bỏ tình trạng bán rẻ bản thân trong nghiên cứu theo cách sau đây. Buộc những người muốn làm “nghiên cứu” phải thực hiện nghiên cứu vào thời gian riêng của họ, tức là họ sẽ phải lấy thu nhập từ các nguồn khác. Sự hy sinh là cần thiết. Đối với những người đương thời đang bị tẩy não, điều này nghe có vẻ nực cười, nhưng cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh đã ghi nhận những đóng góp lịch sử to lớn của những người không chuyên, hay đúng hơn là những người không giả tạo bề ngoài. Để nghiên cứu của mình được chân thực, trước tiên họ nên có một công việc hằng ngày trong thế giới thực, hay chí ít là dành mười năm trong các vai trò sau: thợ làm kính, nhân viên làm trong văn phòng cấp bằng sáng chế, thành viên trong các băng đảng mafia, con bạc chuyên nghiệp, người đưa thư, quản ngục, bác sĩ, tài xế siêu xe, dân quân du kích, đại lý bảo hiểm xã hội, luật sư, nông dân, bếp trưởng nhà hàng, nhân viên phục vụ cường độ cao, lính cứu hỏa (nghề ưa thích của tôi), người gác hải đăng… đồng thời trong khoảng thời gian này, họ vẫn xây dựng những ý tưởng riêng của mình.

Đó là cơ chế gạn lọc để loại bỏ những thứ vớ vẩn. Nếu các nhà nghiên cứu chuyên nghiệp rên rỉ vì điều này, tôi cũng không dành bất cứ sự cảm thông nào cho họ đâu. Về phần cá nhân mình, tôi đã dành tới 23 năm trong một công việc toàn thời gian, yêu cầu cao và

vô cùng áp lực, nhưng ban đêm tôi vẫn dành thời gian để viết và tôi hoàn thành ba cuốn sách đầu tay trong thời gian này; điều đó đã khiến tôi mất dần sự kiên nhẫn (thực ra là không còn kiên nhẫn) trước thái độ lấy công việc nghiên cứu làm con đường xây dựng sự nghiệp.

(Có một ảo tưởng rằng cũng tương tự như việc động lực và phần thưởng của giới doanh nhân là lợi nhuận, thì nhà khoa học cũng cần có những sự vinh danh và công nhận làm động lực và phần thưởng. Nhưng đó không phải là cách làm đúng. Hãy nhớ rằng khoa học là nguyên tắc thiểu số: chỉ có một số ít vận hành nó, những người khác chỉ là những nhân viên hỗ trợ mà thôi.)

KHOA HỌC CHỊU ẢNH HƯỞNG CỦA LINDY

Như đã nói ở trước, không có da thịt trong cuộc chơi, các cơ chế sống sót sẽ bị phá vỡ một cách nghiêm trọng. Điều này cũng áp dụng cho các tư tưởng.

Theo Karl Popper, khoa học là công việc đưa ra những lời tuyên bố có thể bị phản bác bằng các quan sát diễn ra sau đó, chứ không phải là một chuỗi các quan sát có thể xác minh được: về cơ bản, khoa học mang tính bác bỏ, không phải mang tính xác minh. Cơ chế bác bỏ này hoàn toàn tương thích với Lindy; thực ra, nó đòi hỏi sự hoạt động của hiệu ứng Lindy (kết hợp với nguyên tắc thiểu số). Mặc dù Popper thấy được mặt tĩnh, ông lại không nghiên cứu phần động, và cũng không nhìn vào khía cạnh rủi ro của mọi việc. Sở dĩ khoa học phát huy hiệu quả không phải nhờ một “phương pháp khoa học” đúng đắn nào do những gã mọt sách lập dị sống cô lập tạo ra, cũng không nhờ vào những “tiêu chuẩn” đã vượt qua một bài kiểm tra tương tự như bài kiểm tra mắt của Sở Đăng ký Xe Cơ giới; mà nhờ vào các ý tưởng khoa học chịu tác động của Lindy, tức là phải đối mặt với bản chất mỏng manh của chính nó. Các ý tưởng cần có da thịt trong cuộc chơi. Như bạn đã biết, một ý tưởng sẽ thất bại nếu nó không hữu ích, và như vậy nó sẽ chịu tác động trước sự bác bỏ của thời gian (không phải thứ xu hướng bác bỏ ngây thơ, tức là tuân theo những hướng dẫn giấy trắng mực đen của chính phủ). Ý tưởng càng lâu bị bác bỏ, tuổi thọ tương lai của nó càng kéo dài

hơn. Bởi lẽ, nếu đã đọc những phần Paul Feyerabend[276] viết về lịch sử các khám phá khoa học, bạn sẽ thấy rõ ràng rằng tất cả đều được chấp nhận trong quy trình – nhưng không phải với sự thử thách của thời gian. Điều này có vẻ là vô phương đàm phán.

Xin lưu ý, ở đây tôi sẽ thay đổi ý tưởng của Popper; chúng ta có thể thay từ "thực" (đúng ra là không giả) bằng từ "hữu ích," hay "không có hại," thậm chí là "mang tính bảo vệ người sử dụng." Vì thế, tôi sẽ có ý kiến khác với Popper trong điều dưới đây. Để tồn tại, mọi thứ phải làm tốt ở khía cạnh rủi ro, tức là làm sao để không chết. Theo hiệu ứng Lindy, nếu một ý tưởng có da thịt trong cuộc chơi, nó sẽ không tham gia vào trò chơi về sự thật mà vào trò chơi về tác hại. Một ý tưởng sẽ sống sót nếu nó là một nhà quản lý rủi ro giỏi, tức là nó không chỉ không làm hại chủ nhân mà còn tạo điều kiện cho sự sống sót của họ – điều này cũng đúng với những niềm tin mê tín đã tồn tại qua nhiều thế kỷ bởi vì chúng dẫn đến những hành động phòng vệ. Nói chuyên môn hơn, một ý tưởng cần phải có độ lồi (thăng hoa trong nghịch cảnh), hoặc ít nhất là góp phần làm giảm tính mong manh ở đâu đó.

THỰC NGHIỆM HAY LÝ THUYẾT?

Các nhà hàn lâm học chia nghiên cứu thành lĩnh vực lý thuyết và lĩnh vực thực nghiệm. Phương pháp thực nghiệm bao gồm việc nghiên cứu dữ liệu trong máy vi tính để tìm ra cái mà họ gọi là "có ý nghĩa thống kê," hoặc làm một số thí nghiệm trong phòng thí nghiệm với các điều kiện hẹp do họ cố ý tạo ra. Trong một số ngành nghề (chẳng hạn, y học), các hoạt động tiến hành trong thế giới thực được gọi là lâm sàng, không được coi là khoa học. Nhiều lĩnh vực hiện còn thiếu phương diện thứ ba, tức phương diện lâm sàng.

Bởi lẽ, thực ra, theo hiệu ứng Lindy, sự bền vững với thời gian, tức là hoạt động trong những điều kiện đương đầu với rủi ro, được kiểm chứng thông qua sự sống sót. Mọi việc là có hiệu quả nếu 1) những người đang làm việc chấp nhận một số loại rủi ro, và 2) công việc của họ có thể tồn tại qua nhiều thế hệ.

Và điều đó khiến tôi nhớ đến người bà của mình.

BÀ BẠN VÀ CÁC NHÀ NGHIÊN CỨU

Nếu bạn nghe theo lời khuyên của bà hay những người già, khả năng thành công sẽ lên đến 90%. Ngược lại, phần vì chủ nghĩa duy khoa học và tình trạng bán rẻ bản thân trong giới hàn lâm, phần vì thế giới này rất tàn nhẫn, nên nếu bạn đọc được những gì do các nhà tâm lý học và các nhà khoa học hành vi viết, khả năng hiệu quả của chúng là dưới 10%, trừ khi chúng cũng được bà bạn hay các công trình kinh điển nhắc đến, nhưng nếu thế thì bạn cần đến nhà tâm lý học làm gì?[277] Mới đây, người ta đã thử nghiên cứu tái lặp 100 bài báo trong lĩnh vực tâm lý học đăng tải trên các tạp chí "danh giá" vào năm 2008, và kết quả là chỉ có 39/100 nghiên cứu là có thể tái lặp. Trong số 39 công trình đó, tôi tin rằng chưa đến 10 công trình là thực sự bền vững và có thể vượt ra ngoài khuôn khổ thí nghiệm hạn hẹp. Các khiếm khuyết tương tự cũng được tìm thấy trong lĩnh vực y học và khoa học thần kinh; tôi sẽ bàn thêm về khoa học thần kinh ở phần sau. (Tôi sẽ bàn sâu hơn về vấn đề này ở Chương 18 và (gần như toàn bộ) Chương 19; tôi cũng sẽ nói về lý do tại sao những lời cảnh báo của bà bạn hay những lệnh cấm xa xưa không phải là "phi lý trí"; hầu hết những gì bị gọi là "phi lý trí" đều xuất phát từ sự hiểu sai về xác suất.)

Điều quan trọng ở đây là không chỉ những cuốn sách của người xưa vẫn còn tồn tại đến ngày nay và được Lindy gạn lọc, mà những nhóm người đã đọc chúng cũng còn sống sót đến tận bây giờ nữa.

Tuy người xưa không biết đến những tri thức của chúng ta hiện nay về vật lý học, nhưng ở họ cũng có bản chất con người. Như vậy, tất cả những gì đúng trong khoa học xã hội và tâm lý học đều phải có sức chống chịu với thách thức của Lindy, tức là chúng phải có tiền sử tồn tại trong các tác phẩm cổ điển; nếu không, chúng sẽ không thể tái lặp hoặc được phổ quát hóa ngoài phạm vi thí nghiệm. Các công trình cổ điển ở đây có nghĩa là các tác phẩm về đạo đức bằng tiếng Latin (và giai đoạn sau của thời kỳ Hy Lạp hóa) với các tác giả như: Cicero, Seneca, Marcus Aurelius, Epictetus, Lucian, hay các nhà thơ như: Juvenal, Horace, hay nhóm các "nhà luân lý học" người Pháp ở giai đoạn sau này (La Rochefoucauld, Vanvenargues,

La Bruyère, Chamfort). Bản thân nhà thần học Bossuet lập thành một đẳng cấp riêng. Chúng ta có thể coi Montaigne và Erasmus là cánh cửa dẫn vào thế giới cổ đại: Montaigne là một nhân vật được công chúng yêu mến vào thời của ông; còn Erasmus là một nhà biên soạn và sưu tập tài liệu cẩn thận.

CUỘC TÌM HIỂU NGẮN VỀ SỰ THÔNG THÁI CỦA ÔNG BÀ BẠN

Chúng ta hãy kết thúc cuốn này với việc lấy mẫu thử là một số ý tưởng tồn tại trong cả kho tri thức cổ xưa và phần nào đã được tái xác minh bằng các kiến thức tâm lý học hiện đại. Chúng được lựa chọn theo cách tự nhiên, có nghĩa rằng chúng không phải là kết quả của các nghiên cứu mà là những gì xuất hiện tức thời trong tâm trí tôi (bạn đọc hãy nhớ tên cuốn sách này là Da thịt trong cuộc chơi), và sau đó được xác minh trong các tài liệu.

Sự thiên lệch về nhận thức (đây là một lý thuyết tâm lý học của Leon Festinger[278] về chùm nho chua, theo đó cho rằng để tránh những mâu thuẫn trong niềm tin, người ta có xu hướng tự biện luận rằng, ví dụ, chùm nho mà mình không với tới được là chùm nho chua). Dĩ nhiên, câu chuyện này xuất hiện đầu tiên trong các tác phẩm của Aesop, và sau đó được La Fontaine sưu tập lại. Nhưng nguồn gốc của nó có vẻ còn xa xưa hơn nữa, với nhân vật Ahiqar thành Niveneh[279].

Tránh né thiệt hại (một lý thuyết tâm lý học cho rằng nỗi đau đớn trước một sự thiệt hại thì lớn hơn niềm hân hoan của một lợi ích nhận về): Trong cuốn Annals (Biên niên sử) của Livy[280] (XXX, 21) có viết: Con người cảm nhận về cái xấu mãnh liệt hơn cảm nhận về cái tốt. Gần như tất cả các bức thư của Seneca[281] đều có một số yếu tố liên quan đến sự tránh né thiệt hại.

Lời khuyên tiêu cực (via negativa): Chúng ta biết về cái sai nhiều hơn là cái đúng; hãy nhớ về tính ưu việt của Nguyên tắc Bạc so với Nguyên tắc Vàng. Cái tốt không tốt bằng sự vắng mặt của cái xấu, Ennius[282] đã nói như vậy và sau này được Cicero[283] lặp lại.

Da thịt trong cuộc chơi (nghĩa đen): Chúng ta bắt đầu với một ngạn ngữ Do thái: Không thể nhai bằng răng của người khác. “Móng tay bạn có thể gãi ngứa tốt nhất cho bạn,” ý này được Scaliger[284] lặp lại trong cuốnProverborum Arabicorum (Ngạn ngữ Ả-rập) năm 1614.

Thăng hoa trong nghịch cảnh: Có đến mười câu ngạn ngữ cổ. Nhưng chúng ta hãy chỉ nhắc đến Cicero thôi. Khi linh hồn chúng ta được xoa dịu, con ong có thể đốt người. Xem thêm Machiavelli[285] và Rosseau[286] về những ứng dụng của nó trong các hệ thống chính trị.

Giảm giá theo thời gian: “Một con chim trong bàn tay còn hơn mười con chim trên cành cây” (ngạn ngữ Levant).

Sự điên rồ của đám đông: Nietzche[287]: Sự điên rồ rất hiếm gặp ở các cá nhân, nhưng trong các nhóm, đảng phái, quốc gia, nó là quy luật. (Có thể tính đây là sự thông thái cổ xưa, bởi Nietzche là một học giả cổ điển; tôi đã thấy rất nhiều sự tham chiếu kiểu này ở Plato.)

Ít hơn là nhiều hơn: “Tranh luận quá nhiều sẽ khiến sự thật bị mai một,” của Publilius Syrus[288]. Nhưng tất nhiên, câu thành ngữ “ít hơn là nhiều hơn” xuất hiện lần đầu trong một bài thơ sáng tác năm 1855 của Robert Browning[289].

Tự tin thái quá: “Tôi mất tiền vì sự tự tin thái quá của mình,” đây là lời nói của Erasmus được gợi ý từ Theognis[290] thành Megara (Tự tin, tôi mất tất cả; chống đối, tôi giữ được tất cả) và Epicharmus[291] xứ Kos (Hãy giữ sự tỉnh táo và nhớ cảnh giác với xung quanh).

Nghịch lý của tiến bộ, và nghịch lý của sự lựa chọn: Có một câu truyện quen thuộc kể về một vị lãnh đạo ngân hàng ở New York sang Hy Lạp nghỉ dưỡng; sau khi trò chuyện với một ngư dân và dò hỏi kỹ về công việc của ngư dân này, ông ta nghĩ ra một kế hoạch giúp ngư dân trên chuyển sang làm ăn lớn. Người ngư dân hỏi về lợi ích của việc làm đó; vị lãnh đạo ngân hàng trả lời rằng anh ta có thể kiếm được một núi tiền ở New York và sau đó lại quay về Hy Lạp

để nghỉ dưỡng; nhưng ý tưởng này có vẻ nực cười đối với người ngư dân, vì anh ta vốn đang ở Hy Lạp và nghỉ ngơi rồi.

Nhưng câu chuyện này còn rất nổi tiếng ở thời cổ đại, được Montaign kể lại theo một hình thức thanh lịch hơn (bản dịch của tôi): Khi vua Pyrrhus có ý định tiến quân vào Italy thì Cynéas, người cố vấn thông thái của ông, muốn để ông nhận ra được sự phù phiếm của hành động này nên đặt câu hỏi, “Ngài định làm thế với mục đích gì?” Pyrrhus trả lời, “Để ta trở thành chủ nhân của Italy.” Cyneas: “Và sau đó?” Pyrrhus: “Tiếp tục chiếm lấy Gaul, rồi đến Tây Ban Nha.” Cyneas: “Và tiếp tục là gì?” Pyrrhus: “Chinh phạt châu Phi, rồi… nghỉ ngơi.” Cyneas: “Nhưng ngài đang nghỉ ngơi rồi đấy thôi, sao lại phải gánh thêm rủi ro nữa làm gì?” Sau đó, Montaigne trích dẫn một đoạn văn nổi tiếng trong De Rerum Nature (Về bản chất của mọi sự) (V, 1431) của Lucretius[292] lý giải vì sao bản chất con người không hề biết giới hạn phía trên, như thể muốn trừng phạt chính bản thân mình.

Cuốn sáu

BÀN SÂU HƠN VỀ NGƯỜI ĐẠI DIỆN

Chương 9
BÁC SĨ PHẪU THUẬT KHÔNG NÊN CÓ VẺ GIỐNG BÁC SĨ PHẪU THUẬT

Văn học không giống văn học – Donaldo thuê bác sĩ

– Vinh quang của giới cầm quyền – Dạy giáo sư cách nâng tạ – Trông phù hợp

TRÔNG PHÙ HỢP

Giả sử bạn được lựa chọn một trong hai vị bác sĩ phẫu thuật có cùng cấp bậc ở cùng một khoa của bệnh viện. Người thứ nhất có diện mạo hết sức lịch thiệp; ông ta đeo chiếc kính viền bạc, khổ người gầy, bàn tay thanh mảnh, ăn nói chừng mực và cử chỉ lịch sự. Tóc ông màu trắng và được chải chuốt kỹ càng. Đây là người mà bạn sẽ đưa lên ti-vi nếu cần một vai bác sĩ phẫu thuật. Văn phòng của ông tự hào trưng ra những bằng cấp của Ivy League, từ bằng đại học cho đến bằng y khoa[293].

Người thứ hai trông chẳng khác gì một gã đồ tể; ông này thừa cân, ăn nói thô lỗ, có bàn tay dùi đục và vẻ ngoài luộm thuộm. Chiếc áo lùng thùng từ phía sau. Và không một thợ may nào ở Bờ Đông nước Mỹ có khả năng may cho ông ta một chiếc áo đóng khuy ở cổ. Ông ta ăn nói lỗ mãng với chất giọng đậm New York, nhưng ông ta không nhận ra điều ấy. Mỗi khi mở miệng, ông ta thậm chí để lộ ra một chiếc răng bằng vàng nữa. Văn phòng của ông ta không có lấy một tấm bằng treo tường, cho thấy ông ta không có gì để tự hào về nền học vấn của mình: có lẽ ông ta đã theo học tại một trường đại học gần nhà nào đó. Nếu là trong một bộ phim, có lẽ bạn sẽ nghĩ ông ta

đang vào vai một vệ sĩ về hưu của một nghị sĩ trẻ tuổi, hay là một đầu bếp thế hệ thứ ba tại một căng-tin ở New Jersey.

Nếu phải lựa chọn, tôi sẽ vượt qua tâm lý của kẻ ngốc và lập tức chọn gã đồ tể kia. Còn hơn thế nữa, tôi sẽ tìm gã đồ tể đó để làm sự lựa chọn thứ ba, nếu như tôi phải chọn giữa hai vị bác sĩ có vẻ ngoài giống bác sĩ. Tại sao? Đơn giản, người có vẻ ngoài không phù hợp, với điều kiện anh ta có một sự nghiệp thành công, đã phải vượt qua rất nhiều điều liên quan đến định kiến. Và nếu chúng ta may mắn có được những người có vẻ ngoài không phù hợp, thì đó là nhờ sự hiện diện của da thịt trong cuộc chơi, sự tiếp xúc với thực tế đã gạn lọc đi sự kém cỏi, bởi thực tế không nhận thức được vẻ bề ngoài.

Khi kết quả đến từ việc đương đầu trực tiếp với thực tế thay vì thông qua hoạt động của các bình luận viên, thì vai trò của hình ảnh giảm đi, dù rằng nó có mối tương quan với kỹ năng. Nhưng hình ảnh lại khá quan trọng khi xuất hiện hệ thống thứ bậc và sự “đánh giá công việc” đã được chuẩn hóa. Hãy để ý vị giám đốc điều hành của các công ty: họ không chỉ trông phù hợp với công việc, mà còn trông giống hệt nhau. Và, tệ hơn nữa, khi nghe họ nói, bạn sẽ thấy họ có cách ăn nói giống hệt nhau, từ việc sử dụng từ ngữ cho đến các phép so sánh ẩn dụ. Nhưng đó là công việc của họ: và tôi sẽ tiếp tục nhắc lại cho độc giả rằng, trái ngược với những quan điểm phổ biến, cấp quản lý điều hành là khác so với các doanh nhân khởi nghiệp, và họ được kỳ vọng là sẽ có vẻ ngoài như diễn viên.

Có thể tồn tại một số sự tương quan giữa vẻ ngoài và kỹ năng (một người trông giống vận động viên thường là vận động viên), nhưng, với điều kiện là một người đã gặt hái được thành công nào đó mặc dù có vẻ ngoài không phù hợp, đó là một thông tin thuyết phục, thậm chí là rất quan trọng.

Vậy nên không có gì ngạc nhiên khi vị trí điều hành đất nước của chúng ta từng rơi vào tay một cựu diễn viên là Ronald Reagan[294]. Thực ra, diễn viên giỏi nhất là người mà không ai nhận ra họ là diễn viên: nhìn kỹ hơn vào Barack Obama, có thể thấy ông ta còn hơn cả một diễn viên: một nền tảng giáo dục Ivy League hoành tráng cộng

với sự nổi tiếng trong phong trào tự do là công cụ xây dựng hình ảnh hiệu quả.

Người ta đã viết nhiều về vị triệu phú hàng xóm: một người thực sự giàu có, nhưng trông không giống người có của ăn của để theo như hình dung của bạn, và ngược lại. Hầu như tất cả các cấp quản lý ngân hàng tư nhân đều được dạy rằng không được để vẻ ngoài của khách hàng đánh lừa, và đừng theo đuổi chủ nhân của những chiếc siêu xe Ferrari ở các câu lạc bộ đồng quê. Khi tôi viết những dòng này, một người hàng xóm tại ngôi làng của tổ tiên tôi (và giống như mọi người ở đó, ông cũng có họ hàng xa với tôi), vốn là người có cuộc sống giản dị nhưng thoải mái, ăn những thứ tự tay nuôi trồng, uống rượu tự nấu, và những việc tương tự khác, vừa qua đời và để lại khối tài sản trị giá 100 triệu đô-la, vượt quá sức tưởng tượng của mọi người.

Như vậy, lần tới khi bạn chọn một tiểu thuyết bất kỳ, hãy nhớ tránh xa những cuốn có ảnh tác giả với vẻ mặt trầm ngâm, cổ đeo cà vạt và đứng trước những kệ sách phủ kín các bức tường.

Bằng lối lập luận tương tự, và lật lại các lập luận, thì những tên trộm tài ba đang sống tự do sẽ không có vẻ ngoài của một tên trộm. Những kẻ trộm trông giống quân đầu trộm đuôi cướp có lẽ đều đã yên vị trong tù rồi.

Tiếp theo, chúng ta bàn sâu hơn vào điều sau đây:

Trong bất cứ hoạt động hay công việc nào tách khỏi cơ chế gạn lọc trực tiếp của da thịt trong cuộc chơi, phần lớn mọi người đều hiểu những biệt ngữ trong đó, có vẻ ngoài phù hợp với hoạt động đó, và quen thuộc với mọi chi tiết bề ngoài, nhưng lại hoàn toàn không biết gì về chính đối tượng đó.

NGỤY BIỆN GỖ XANH

Ý tưởng của chương này tương thích với Lindy. Một câu ngạn ngữ Latin có nói, đừng nghĩ rằng những quả táo đẹp sẽ có vị ngon hơn. Đây là một phiên bản tinh tế hơn của câu thành ngữ phổ biến

“Không phải tất cả những gì lóng lánh đều là vàng” – một điều mà người tiêu dùng đã phải mất cả nửa thế kỷ để nhận ra; mặc dù vậy, họ vẫn liên tục bị khía cạnh thẩm mỹ của sản phẩm lừa gạt.

Một nguyên tắc trong ngành của tôi là không bao giờ tuyển dụng một nhà giao dịch ăn mặc bảnh bao. Nhưng còn hơn thế:

Hãy tuyển dụng những nhà giao dịch thành công, dựa vào thành tích đã đạt được, nhưng bạn chỉ hiểu phần thông tin chi tiết của anh ta ở mức tối thiểu.

Không phải tối đa mà là tối thiểu. Tại sao?

Tôi đã nhắc đến điểm này trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, trong đó tôi đặt tên cho nó là ngụy biện gỗ xanh. Một người xây dựng được cả một cơ nghiệp từ loại gỗ xanh nhưng lại không biết gì về những chi tiết then chốt trong sản phẩm mà ông ta đang bán – ông ta không nhận thấy rằng gỗ xanh có nghĩa là gỗ mới được cưa, không phải gỗ được sơn màu xanh. Trong lúc đó, trái lại, người kể lại câu chuyện này lâm vào cảnh phá sản trong khi anh ta biết tường tận mọi chi tiết về gỗ xanh. Điều ngụy biện nằm ở chỗ: những gì mà người ta cần biết trong thực tế không nhất thiết phải khớp với những gì họ có thể nhận biết qua trí tuệ: nói như thế không có nghĩa là chi tiết không quan trọng, mà là những gì chúng ta có xu hướng tin là quan trọng (theo cách của các vị TTNĐ) có thể khiến chúng ta phân tâm khỏi những thuộc tính cốt lõi hơn trong cơ chế giá cả.

Trong bất cứ hoạt động nào, các chi tiết ẩn chỉ có thể được tiết lộ thông qua Lindy.

Một khía cạnh khác:

Những gì có thể được diễn đạt và trình bày thành một câu chuyện rành mạch và có thể thuyết phục được những kẻ khờ sẽ trở thành cái bẫy dành cho những kẻ khờ đó.

Người bạn của tôi là Terry B., giảng viên một lớp học đầu tư, có lần mời hai diễn giả đến. Một người có vẻ ngoài giống hệt một nhà quản

lý đầu tư: quần áo đặt may riêng, đồng hồ đắt tiền, giày da bóng lộn, và cách ăn nói rành mạch. Ông ta cũng nói những điều lớn lao và thể hiện sự tự tin của một vị lãnh đạo. Người thứ hai trông giống vị bác sĩ-đồ tể đã nói ở trên với lối nói rất khó hiểu; ông ta còn tạo cho người đối diện cảm giác rằng bản thân ông ta cũng đang rối mù. Bây giờ, khi Terry hỏi học viên rằng theo họ, ai trong hai người thành đạt hơn, họ đều trả lời sai bét. Người thứ nhất, không bất ngờ lắm, thuộc nhóm đi xin đồ bố thí trong ngành này; người thứ hai có trong tay ít nhất là 100 triệu đô-la.

Jimmy Powers, một người New York gốc Ireland ương ngạnh mà tôi làm việc cùng trong một ngân hàng đầu tư khi mới bắt tay vào nghề giao dịch, là một người thành đạt mặc dù ông bỏ ngang đại học và có xuất thân từ tầng lớp trộm cướp vặt ở Brooklyn. Trong các cuộc họp, trước thành phần tham dự là các vị lãnh đạo đầu óc lộn xộn, không bận tâm việc họ không hiểu ông đang nói gì, miễn là bộ phận của chúng tôi kiếm về lợi nhuận, ông thường nói về các hoạt động giao dịch của chúng tôi như sau: “Chúng ta làm thế này, sau đó làm thế kia, dễ lắm, rồi mọi thứ thật tuyệt.” Lạ lùng thay, sau một thời gian, tôi lại học được cách không cần gắng sức mà vẫn có thể hiểu được những gì Jimmy nói. Trong những năm tháng tuổi đôi mươi đó, tôi cũng học được rằng những người mà bạn có thể hiểu dễ dàng nhất phải là những người vớ vẩn.

KẾ HOẠCH KINH DOANH ĐƯỢC TRÌNH BÀY ĐẸP NHẤT

Văn học không nên trông có vẻ giống với văn học. Thời trẻ, nhà văn Georges Simenon làm việc trong ngành báo chí với vị trí là trợ lý cho nhà văn người Pháp nổi tiếng, Colette; bà dạy ông cách kiềm chế mong muốn dùng các thể giả định và những hình ảnh về cơn gió nhẹ, hoa đỗ quyên, hay bầu trời xanh trong các tác phẩm của mình – những thứ mà người ta làm khi muốn trau chuốt cho văn chương. Simenon tuân theo lời khuyên này ở mức cao nhất: văn phong của ông tương tự với văn phong của Graham Greene; nó được lột trần tới tận cốt tủy, do đó, ngôn từ không cản trở việc truyền tải bầu không khí trong truyện – bạn có thể cảm nhận được sự ẩm ướt đang len lỏi trong đôi giày của mình khi đọc về cảnh viên sĩ quan

Maigret đứng nhiều giờ dưới cơn mưa Paris; như thể nhân vật chính của ông chính là hậu cảnh vậy.

Tương tự, xã hội bây giờ tồn tại phổ biến quan điểm hoang đường rằng việc kinh doanh vận hành qua những bản kế hoạch kinh doanh, và rằng khoa học vận hành nhờ các khoản ngân sách tài trợ. Điều đó hoàn toàn không đúng: bản kế hoạch kinh doanh là câu chuyện hữu ích cho những ai muốn thuyết phục những kẻ khờ khạo. Nó hiệu quả bởi vì, như tôi đã nói trong phần Mở đầu 2, các công ty khởi nghiệp kiếm được nhiều tiền nhất thông qua việc đóng gói rồi bán đi công ty của mình; mà để bán được thì phải vẽ ra câu chuyện hay ho nào đó. Nhưng đối với chuyện làm ăn thực sự (trái ngược với kế hoạch kêu gọi vốn tài trợ), tức là thứ sẽ tồn tại dựa vào chính nó, thì các bản kế hoạch kinh doanh và huy động vốn sẽ hoạt động theo chiều ngược lại. Tại thời điểm viết cuốn sách này, hầu hết những công ty thành công lớn trong thời gian gần đây (Microsoft, Apple, Facebook, Google) đều được khởi đầu từ những người có da thịt và linh hồn trong cuộc chơi và được phát triển một cách tự nhiên – nếu họ có sử dụng đến các khoản vốn tài trợ, thì đó là để mở rộng kinh doanh hay để các cấp quản lý bán cổ phiếu lấy tiền về; vốn tài trợ không phải là nguồn sáng tạo chính. Bạn không tạo ra một công ty bằng cách tạo ra một công ty; bạn cũng không làm khoa học bằng việc làm khoa học.

MỘT GIÁM MỤC CHO LỄ HALLOWEEN

Điều này đưa tôi quay trở lại với ngành khoa học xã hội. Nhiều lúc, khi ý tưởng chợt đến, tôi vội vàng tìm một mảnh giấy nào đó rồi hối hả viết ra, không quên kèm theo những bằng chứng về toán học để chứng minh cho chúng, rồi để tờ giấy ở đâu đó, định bụng có ngày sẽ đăng tải các ý tưởng đó. Đó không phải là những thứ vớ vẩn hay thể loại công trình khoa học xã hội lòng vòng, dài dòng mà không hề có chút ý tưởng nào. Trong một số lĩnh vực khoa học giả hiệu mang đậm tính nghi lễ và bị thống trị bởi cái vòng luẩn quẩn của việc trích dẫn, chẳng hạn như kinh tế học, tôi phát hiện ra rằng tất cả nằm ở phần hình thức trình bày. Vậy là những lời chỉ trích mà tôi nhận được đều không hề liên quan đến nội dung, mà chỉ tập trung vào

hình thức mà thôi. Có một thứ ngôn ngữ nhất định mà người ta cần phải học trong một cuộc đầu tư dài hạn, và các bài viết khoa học đơn giản chỉ là sự lặp lại của ngôn ngữ đó.

Đừng bao giờ tuyển dụng một học giả hàn lâm, trừ khi bạn cần thuê ông ta để tham gia vào các nghi lễ viết báo hay làm bài kiểm tra.

Điều này đưa chúng ta đến các thuộc tính của chủ nghĩa duy khoa học. Bởi lẽ, với những kẻ ngu đần này, điều quan trọng không chỉ dừng ở hình thức trình bày. Nó còn là những sự phức tạp không cần thiết.

Nhưng có một logic đằng sau những sự phức tạp và các nghi lễ này của giới hàn lâm. Bạn đã bao giờ thắc mắc tại sao người ta lại mặc trang phục giám mục trong ngày Halloween chưa?

Theo truyền thống, trong các xã hội Địa Trung Hải cổ xưa, người có cấp bậc cao nhất cũng là những người có nhiều da thịt nhất trong cuộc chơi. Nếu có điều gì đó đặc trưng cho nước Mỹ ngày nay, thì đó là sự chấp nhận rủi ro về kinh tế, sở dĩ có được điều này là nhờ vào sự chuyển giao vui vẻ từ các giá trị thượng võ sang kinh doanh và thương mại trong xã hội Anglo-Saxon – điều đáng ngạc nhiên là nền văn hóa Ả-rập truyền thống hiện cũng dành sự coi trọng tương tự đối với việc chấp nhận rủi ro về kinh tế. Nhưng lịch sử đã chứng minh rằng đã từng có – và hiện vẫn còn – những xã hội trong đó trí thức được xếp ở vị trí cao nhất. Với Hindu giáo, Bà-la-môn là tầng lớp trên cùng; với người Celt, đó là các druid[295] (điều này cũng đúng với người Druze[296], có lẽ là họ hàng với họ); với Ai Cập cổ đại, đó là những người ghi chép[297]; với người Trung Hoa, tầng lớp học giả cũng tồn tại trong một thời gian ngắn. Tôi xin bổ sung thêm nước Pháp thời hậu chiến. Có thể nhận thấy nét tương đồng đáng kể trong cách những vị trí thức này nắm giữ quyền lực và tách biệt bản thân ra khỏi các tầng lớp khác trong xã hội: thông qua những bí mật, những nghi lễ phức tạp và vô cùng tỉ mẩn chỉ lưu hành nội bộ, cùng với sự chú trọng quá mức vào hình thức bề ngoài.

Ngay cả trong những xã hội "bình thường" nằm dưới sự kiểm soát của tầng lớp chiến binh hay những người thực làm, tầng lớp trí thức vẫn tập trung vào các nghi lễ: thiếu những nghi lễ và sự phô trương, trí thức chỉ còn là người nói suông, tức là họ gần như số không. Hãy xét đến vị giám mục trong khu vực tôi ở, trong nhà thờ Hy Lạp Chính thống: đó là sự phô bày đức hạnh. Một giám mục đi giày trượt sẽ không còn là giám mục nữa. Một vật trang trí, miễn là nó vẫn giữ nguyên vai trò trang trí của nó, không có gì sai trái cả, và điều đó vẫn còn đúng đến ngày nay. Tuy nhiên, khoa học và kinh doanh không thể là những vật trang trí.

Tiếp theo, chúng ta sẽ bàn đến những điểm sau đây:

Một kẻ đỏm dáng trong chiếc Ferrari sẽ mang dáng vẻ giàu có hơn nhà triệu phú luộm thuộm; tương tự, chủ nghĩa duy khoa học có vẻ khoa học hơn là khoa học thật sự.

Một trí thức đích thực không nên có diện mạo của một nhà trí thức.

NÚT THẮT GORDIUM

Đừng bao giờ trả tiền cho sự phức tạp về hình thức trình bày trong khi tất cả những gì bạn cần là kết quả.

Alexander Đại đế từng được yêu cầu giải quyết một thách thức tại thành phố Gordium của xứ Phrygia (như thường thấy trong các câu chuyện Hy Lạp, đây chính là vùng đất của Thổ Nhĩ Kỳ hiện đại). Khi tiến vào Gordium, vua thấy một cỗ xe cũ, ách của nó bị buộc vào rất nhiều nút thắt, những nút thắt này bị buộc chặt và rối ren đến mức không thể lần ra được trình tự của chúng. Một lời tiên tri đã phán rằng người mở được nút thắt này sẽ cai trị toàn bộ vùng đất gọi là "châu Á" thời đó, tức là vùng Tiểu Á, Levant, và Trung Đông.

Sau khi loay hoay tìm cách tháo nút thắt không được, vị vua đứng lùi lại rồi tuyên bố rằng lời tiên tri không quy định cách mở nút thắt. Sau đó, ông rút kiếm ra và, với một nhát kiếm, chém nút thắt ra làm đôi.

Không một nhà hàn lâm học "thành danh" nào có thể làm theo phương pháp này. Các vị TTNĐ cũng vậy. Ngành y phải mất một thời gian dài mới nhận ra rằng khi bệnh nhân bị đau đầu, thì tốt hơn hết là đưa vài viên aspirin và khuyên anh ta cố gắng ngủ một giấc thật ngon, chứ đừng đưa anh ta đi phẫu thuật não, mặc dù phương pháp phẫu thuật nghe có vẻ "khoa học" hơn. Nhưng tới giờ, hầu hết các "nhà tư vấn" và những người được trả thù lao theo giờ vẫn chưa đạt được cấp độ này.

SỰ TRÍ THỨC HÓA THÁI QUÁ TRONG CUỘC SỐNG

Trong ví dụ sau đây nói về lập luận của Richard Dawkins về cách bắt bóng của cầu thủ bóng chày, hai nhà nghiên cứu Gerd Gigerenzer và Henry Brighton đã so sánh các cách tiếp cận của trường phái "duy lý" (tôi để từ này trong ngoặc kép bởi vì hầu như không có thứ lý trí nào tồn tại trong các nhà duy lý này) và trường phái duy nghiệm:

Richard Dawkins (…) lập luận rằng, "Anh ta hành động như thể vừa giải xong một loạt các phương trình tích phân để dự đoán đường đi của quả bóng. Ở cấp độ tiềm thức nào đó đang diễn ra một hoạt động tương đương với các tính toán toán học."

(…) Thay vào đó, nhiều thí nghiệm đã chứng minh rằng các cầu thủ chỉ dựa vào một số phương pháp duy nghiệm. Duy nghiệm ngưng thị là phương pháp đơn giản nhất và phát huy hiệu quả khi trái bóng đã ở trên cao: Cố định mắt nhìn [ngưng thị] vào quả bóng, bắt đầu chạy, và điều chỉnh tốc độ sao cho góc nhìn không thay đổi.

Nói một cách khái quát, những sai lầm như thế này của những người như tác giả khoa học Richard Dawkins là sự trí thức hóa thái quá con người trong những phản ứng của họ trước mọi hiện tượng tự nhiên, mà không chấp nhận vai trò của các phương pháp duy nghiệm thầm áp dụng cho một số mục đích cụ thể. Cầu thủ bóng chày không biết phương pháp duy nghiệm nào là chính xác, nhưng anh ta vẫn sử dụng phương pháp duy nghiệm – bằng không anh ta sẽ thua cuộc trước một đối thủ khác, không cần trí thức hóa mọi việc. Tương tự, như chúng ta sẽ thấy ở Chương 18, những "niềm

tin" tôn giáo chỉ đơn thuần là những phương pháp duy nghiệm thầm để giải quyết rất nhiều vấn đề – mà không cần người tham gia phải hiểu tường tận về cách thức. Giải phương trình để ra quyết định không phải là một kỹ năng mà con người chúng ta có thể hy vọng đạt được – đó là điều bất khả thi về mặt tính toán. Những gì chúng ta có thể làm về mặt lý trí là trung hòa một số khía cạnh có hại của những phương pháp duy nghiệm này, hay nói cách khác là bẻ nanh của chúng.

MỘT VẤN ĐỀ KHÁC CỦA SỰ CAN THIỆP

Những người luôn hoạt động mà không có da thịt trong cuộc chơi (hoặc không có da thịt trong đúng cuộc chơi) thường tìm kiếm những thứ phức tạp có tính tập trung, và tránh những thứ đơn giản như tránh dịch bệnh. Ngược lại, những người thực hành có một bản năng khác, họ tìm kiếm những phương pháp duy nghiệm đơn giản nhất. Một số nguyên tắc là:

Những người được tạo ra, lựa chọn, và trả thù lao để tìm ra những giải pháp phức tạp sẽ không có động lực để thực thi những giải pháp đơn giản.

Và nó sẽ càng thêm phức tạp bởi vì bản thân giải pháp lại có vấn đề về da thịt trong cuộc chơi.

Điều này đặc biệt nghiêm trọng trong các siêu-vấn đề[298], khi giải pháp là nhằm giải quyết chính vấn đề này.

Nói cách khác, nhiều vấn đề trong xã hội xuất phát từ sự can thiệp của những người đưa ra những giải pháp phức tạp, bởi vì vị trí nghề nghiệp và nền tảng giáo dục khuyến khích họ làm điều đó. Hoàn toàn không có lợi ích nào cho những người ở vào vị trí như thế khi họ đề nghị một giải pháp đơn giản: bạn được tưởng thưởng vì tư duy, không phải vì kết quả. Trong khi đó, họ không phải trả giá cho những hiệu ứng phụ phát sinh không theo cùng hướng với những sự phức tạp đó.

Điều này cũng đúng với các giải pháp có lợi cho các chuyên gia công nghệ.

VÀNG VÀ GẠO

Thực ra, bằng trực giác, chúng ta đều biết rằng việc phẫu thuật não không hề "mang tính khoa học" hơn so với việc uống aspirin, hay so với việc bay khoảng 60km giữa hai sân bay JFK và Newark chứng tỏ sự "hiệu quả," mặc dù ở đây có sự tham gia sâu hơn của công nghệ. Nhưng không dễ áp dụng điều này vào các lĩnh vực khác và chúng ta vẫn còn là nạn nhân của chủ nghĩa duy khoa học mà tác hại của nó đối với khoa học cũng giống như tác hại của mô hình Ponzi[299] đối với việc đầu tư, hay tác hại của quảng cáo và tuyên truyền tẩy não đối với những thông điệp từ khoa học. Bạn thổi phồng những đặc điểm bên ngoài.

Chúng ta hãy nhớ lại một chút về những biến đổi gen ở Cuốn 3 (và các chiến dịch bôi nhọ trong Chương 4). Chúng ta hãy xem xét câu chuyện về Gạo Vàng, một loại thực phẩm biến đổi gen. Nhiều nước đang phát triển lâu nay vẫn phải đối mặt với vấn đề thiếu và suy dinh dưỡng, mà các cộng sự của tôi là Yanner Bar-Yam và Joe Norman đã chỉ ra một nguyên nhân rất đơn giản ở đây là vấn đề vận chuyển. Nói đơn giản, chúng ta đang lãng phí đến hơn một phần ba nguồn cung thực phẩm, và những cải tiến đơn giản trong hoạt động phân phối sẽ mang lại nhiều lợi ích hơn hẳn so với việc biến đổi nguồn cung. Cứ ngẫm trường hợp đơn giản này sẽ rõ: gần 80 đến 85% giá thành của một quả cà chua là do chi phí vận chuyển, lưu trữ, và đổ bỏ (hàng tồn kho không bán được), chứ không xuất phát từ khâu chi phí do người nông dân bỏ ra. Như vậy, rõ ràng chúng ta cần phải tập trung vào giải quyết các phương thức phân phối lạc hậu.

Lúc này, các "chuyên gia công nghệ" đã nhìn thấy có chỗ để can thiệp. Đầu tiên, bạn trưng ra các bức ảnh chụp những đứa trẻ đang chết đói để khơi dậy sự cảm thông đồng thời để chấm dứt cuộc tranh luận – chỉ kẻ khốn nhẫn tâm mới đi tranh luận trước sự hiện diện của những đứa trẻ đáng thương sắp chết kia. Thứ hai, hãy làm như là những kẻ phê bình phương pháp của bạn đang chống lại việc

cứu sống những đứa trẻ. Thứ ba, hãy đề xuất một biện pháp nghe có vẻ khoa học, mang lại lợi ích cho bạn và, trong trường hợp nó gây tai họa, có thể che chắn cho bạn khỏi những tác hại lâu dài. Thứ tư, hãy chiêu mộ cánh phóng viên và những kẻ ngu đần hữu dụng, tức những kẻ ác cảm với thứ gì có vẻ "phi khoa học" trong con mắt thiếu hiểu biết về khoa học của họ. Thứ năm, hãy xây dựng một chiến dịch bôi nhọ nhằm làm tổn hại danh tiếng của các nhà nghiên cứu cần tiền và nhạy cảm với dù chỉ một vết nhơ nho nhỏ đối với danh tiếng của họ.

Biện pháp được nói đến ở đây là biến đổi gen của một loại lúa để cho ra những hạt gạo chứa vitamin. Tôi và các đồng nghiệp đã cố gắng chỉ ra những điều sau đây, hầu hết đều là những ý kiến phê bình phương pháp này. Thứ nhất, về mặt phân tích, các phương pháp biến đổi gen không thuộc cùng nhóm với việc lai giống các loài động thực vật đã quen thuộc với con người từ khi nghề nông ra đời, ví dụ như lai giống khoai tây hay quýt. Chúng ta bỏ qua các lớp phức tạp, và các hệ quả đối với môi trường là bất khả dự đoán – không có ai nghiên cứu về các tương tác này cả. Hãy nhớ rằng tính mong manh nằm ở liều lượng: không thể xếp chung việc rơi từ tầng 20 xuống đất và ngã khỏi ghế vào cùng nhóm rủi ro được. Chúng tôi thậm chí còn chỉ ra rằng có sự gia tăng rõ ràng trong các rủi ro hệ thống. Thứ hai, chưa hề có một nghiên cứu nghiêm túc nào về rủi ro, và các phương pháp thống kê trong những bài báo ủng hộ kỹ thuật này có khiếm khuyết. Thứ ba, chúng tôi vận dụng nguyên tắc đơn giản, vốn bị gọi là phản khoa học. Tại sao không cung cấp riêng gạo và vitamin cho họ? Suy cho cùng, chúng ta nào đâu đã có loại cà phê biến đổi gen chứa sẵn sữa trong hạt. Thứ tư, chúng tôi cũng chỉ ra rằng GMO mang đến rất nhiều rủi ro tiềm ẩn cho môi trường, vì nó đòi hỏi nhiều thuốc trừ sâu hơn, từ đó giết chết hệ sinh thái vi sinh vật (bao gồm vi khuẩn và các dạng sống khác trong đất đai).

Không lâu sau đó, tôi nhận ra rằng nhờ nguyên tắc thiểu số, chúng tôi không cần tiếp tục đấu tranh nữa. Như tôi đã nói trong Cuốn 3, GMO thất bại chỉ đơn giản vì một nhóm thiểu số những người thông minh và cố chấp đã đứng lên chống lại nó.

SỰ ĐỀN BÙ

Nói đơn giản, ngay khi người ta bị đánh bởi người khác thay vì bởi thực tế, mọi chuyện sẽ bị bóp méo như sau. Các công ty chưa phá sản có một thứ gọi là phòng nhân sự. Và họ sử dụng các thông số đánh giá và các "phiếu đánh giá."

Ngay khi người ta có những phiếu đánh giá này, mọi chuyện sẽ bị bóp méo. Còn nhớ trong cuốn Thiên nga Đen, tôi phải điền vào mẫu đánh giá hỏi về tỉ lệ phần trăm số ngày tôi kiếm được lợi nhuận, và cách làm đó khuyến khích nhà giao dịch cố gắng tạo ra một nguồn doanh thu ổn định với những rủi ro Thiên nga Đen tiềm ẩn đi kèm. Trò cò quay Nga[300] cho phép bạn kiếm được tiền năm lượt trên tổng số sáu lượt chơi. Điều này đã khiến các ngân hàng phá sản, bởi cứ 2.500 đô-la họ mới để mất 1 đô-la, nhưng rồi họ lại làm thua lỗ nhiều hơn số họ kiếm về. Tôi tuyên bố sử dụng phương pháp kiếm lợi nhuận ở tần suất ít thường xuyên hơn. Tôi xé tờ phiếu đánh giá trước mặt các vị lãnh đạo tai to mặt lớn và sau đó họ để yên cho tôi.

Như vậy, chỉ nội việc những bản đánh giá khiến bạn không được phán xét bằng các kết quả cuối cùng, mà bằng một số chuẩn đo trung gian khiến bạn phải ra vẻ phức tạp, cũng đủ để khiến mọi việc bị bóp méo.

GIÁO DỤC NHƯ LÀ XA XỈ PHẨM

Trong mắt tầng lớp thượng lưu mới nổi ở châu Á, các trường đại học thuộc Ivy League là món đồ xa xỉ dùng làm biểu tượng tối thượng cho địa vị của họ. Harvard giống như chiếc túi Vuitton và đồng hồ Cartier. Đó là một gánh nặng lớn cho những người ở tầng lớp trung lưu, ngày càng phải san sẻ nhiều hơn khoản tiền tiết kiệm của mình cho các thể chế giáo dục, chuyển tiền của họ vào túi những nhà cầm quyền, nhà phát triển bất động sản, các giáo sư có biên chế trong những lĩnh vực vốn chỉ tồn tại trong giới hàn lâm (nghiên cứu giới tính, văn học so sánh, hay kinh tế học quốc tế), và các thể loại sống ký sinh khác. Ở Mỹ, các khoản vay sinh viên ngày càng gia tăng, và tự động chuyển vào tay những kẻ trục lợi này. Xét ở một góc độ, điều này không khác gì trò lừa đảo phi pháp cả: người

ta cần đến "tên tuổi" của một trường đại học danh tiếng để có thể tiến thân trong cuộc sống. Nhưng chúng ta đã có những bằng chứng cho thấy rằng ở khía cạnh tập thể, xã hội không tiến bộ nhờ một nền giáo dục có tổ chức, mà ngược lại: mức độ học vấn (chính thức) ở một quốc gia là kết quả của sự phồn vinh[301].

PHƯƠNG PHÁP DUY NGHIỆM ĐỂ PHÁT HIỆN ĐIỀU VỚ VẨN

Phương pháp duy nghiệm ở đây là sử dụng giáo dục theo hướng ngược lại: dựa vào một số kỹ năng đồng đều nhau, hãy tuyển dụng người có nền học vấn ít thiên về danh tiếng nhãn mác nhất. Điều này có nghĩa là người đó phải thành công dẫu không có được bảng thành tích ấn tượng như các ứng viên khác và phải vượt qua được những khó khăn nghiêm trọng hơn họ. Ngoài ra, trong thực tế, làm việc với những người không học tại Harvard sẽ dễ dàng hơn nhiều.

Bạn có thể nói một lĩnh vực là vớ vẩn nếu bằng cấp trong lĩnh vực đó lệ thuộc vào danh tiếng của nơi cấp bằng. Còn nhớ khi tôi xin học chương trình MBA, người ta bảo tôi rằng các trường ngoài danh sách 10 hay 20 trường hàng đầu đều đáng bỏ đi. Ngược lại, bằng cấp toán học lại ít phụ thuộc vào danh tiếng của trường học hơn nhiều (với điều kiện trường đó phải ở cao hơn một ngưỡng nhất định, để phương pháp duy nghiệm này có thể được áp dụng nhằm phân biệt sự khác nhau giữa nhóm 10 trường hàng đầu và nhóm 2.000 trường hàng đầu).

Điều này cũng áp dụng cho các bài báo nghiên cứu. Trong ngành toán học và vật lý, một kết quả nghiên cứu chỉ cần đăng trên trang web lưu trữ arXiv (với một rào cản ở mức tối thiểu) là ổn. Ở những ngành kém chất lượng như tài chính hàn lâm (trong đó các bài báo nghiên cứu thường được viết theo lối kể chuyện phức tạp), thì "danh tiếng" của tạp chí là tiêu chí duy nhất.

PHÒNG TẬP GYM THỰC THỤ TRÔNG KHÔNG GIỐNG PHÒNG TẬP GYM

Hiện tượng gắn nhãn mác trong giáo dục này mang lại rất nhiều thứ phù phiếm bề ngoài, nhưng lại thiếu đi điểm then chốt về khả năng

thăng hoa trong nghịch cảnh và về sự học đích thực, và nó gợi nhớ đến việc tập gym. Người ta ấn tượng với các trang thiết bị đắt đỏ – bóng loáng, phức tạp, sặc sỡ – được thiết kế như thể để dùng trong tàu vũ trụ vậy. Mọi thứ đều toát lên vẻ khoa học và tinh tế tột bậc – nhưng hãy nhớ, những gì trông có vẻ giống khoa học thường lại là chủ nghĩa duy khoa học, không phải khoa học đích thực. Cũng như đối với các trường đại học có nhãn mác đầy đủ, bạn sẽ phải trả kha khá tiền để tham gia, chủ yếu là làm lợi cho các chủ đầu tư bất động sản. Nhưng những người thực sự rèn luyện sức mạnh (những người mạnh mẽ trong nhiều mặt của cuộc sống) đều biết tỏng những người sử dụng các loại máy móc đó chỉ đạt kết quả ban đầu rồi chững lại. Khi sử dụng các thiết bị phức tạp vốn thường chỉ tập trung vào luyện cho một số nhóm cơ, người sử dụng chúng thường xuyên rốt cuộc sẽ có thân hình quả lê và dần dần trở nên yếu ớt đi, các kỹ năng họ tập được chỉ vận dụng vào đúng thiết bị họ tập mà thôi. Những thiết bị này có thể có ích trong bệnh viện hay một chương trình phục hồi chức năng, và chỉ đến thế thôi. Ngược lại, một thanh tạ đơn giản hơn (một thanh kim loại gắn hai quả nặng ở hai đầu) là thiết bị chuẩn duy nhất giúp bạn vận động toàn bộ cơ thể khi tập luyện – và thiết bị này vừa đơn giản nhất lại vừa rẻ nhất nữa. Tất cả những gì bạn cần học là các kỹ năng an toàn để nâng tạ ở mức sức lực tối đa cho phép đồng thời tránh được chấn thương. Một lần nữa, Lindy lại xuất hiện: các vận động viên cử tạ đã biết hiện tượng này trong ít nhất hai thiên niên kỷ rưỡi rồi.

Tất cả những gì bạn cần là một đôi giày để chạy ra ngoài khi có thể (và có lẽ là thêm chiếc quần dài để bạn trông bớt lố bịch, và một thanh tạ có quả nặng. Khi ngồi viết những dòng này, tôi đang xem brochure của một khách sạn hạng sang mà tôi định sẽ ở trong hai ngày tới. Cuốn brochure hẳn là do ai đó giắt lưng tấm bằng MBA soạn ra: nó bóng loáng, và trưng ra ảnh chụp tất cả các trang thiết bị hiện đại cùng những lọ nước ép trái cây đầy màu sắc để "cải thiện" sức khỏe. Họ thậm chí còn có cả hồ bơi nữa; nhưng lại không có thanh tạ nào.

Và nếu như phòng tập gym không nên có dáng vẻ của phòng tập gym, thì việc luyện tập cũng không nên trông giống việc luyện tập.

Phần lớn những thành quả về sức mạnh thể chất đến từ việc nâng tạ ở mức gần đến giới hạn chịu đựng.

TIẾP THEO

Chương này đã kết hợp chuyện tập tạ với lĩnh vực nghiên cứu cơ bản trong một luận điểm duy nhất để chỉ ra rằng, trong khi sự hiện hữu của da thịt trong cuộc chơi loại bỏ toàn bộ hình thức bên ngoài, thì việc thiếu nó sẽ làm nhân rộng ra vô số những điều vớ vẩn. Tiếp theo, chúng ta sẽ bàn đến sự khác biệt về lợi ích giữa bạn và chính bạn khi trở nên giàu có.

Chương 10
CHỈ NGƯỜI GIÀU MỚI BỊ ĐẦU ĐỘC: SỰ ƯU TIÊN CỦA NGƯỜI KHÁC

Người bán hàng là ông chủ – Uống thuốc độc như thế nào – Quảng cáo và thao túng – Sự vắng lặng không thể chịu đựng nổi của các tòa lâu đài lớn vào chiều tối Chủ nhật

Khi trở nên giàu có, người ta thường bỏ đi cơ chế kinh nghiệm được thúc đẩy bằng da thịt trong cuộc chơi. Họ mất kiểm soát đối với những lựa chọn ưu tiên của mình, thay thế những lựa chọn của bản thân bằng những lựa chọn ép buộc. Và dĩ nhiên, lựa chọn ép buộc ở đây chính là lựa chọn của những người muốn bán cái gì đó cho họ. Đây là vấn đề da thịt trong cuộc chơi, vì sự lựa chọn của người giàu nằm dưới sự điều khiển của những người muốn trục lợi từ họ thông qua việc bán hàng nhưng không phải chịu bất cứ hệ lụy nào. Và vì họ giàu có, còn đám lợi dụng họ thường lại không mấy khi dư dả, nên không bên nào phải lu loa rằng mình là nạn nhân.

Một lần, tôi ăn tối với bạn ở một nhà hàng gắn sao Michelin[302], anh bạn này một mực đòi ăn ở đây mặc dù tôi đã chọn một tiệm ăn Hy Lạp nhỏ có chủ nhân hiếu khách, người anh em họ của ông làm quản lý và một người họ hàng xa hơn nữa làm nhân viên lễ tân thân thiện. Các vị thực khách khác trong nhà hàng sang trọng này dường như, nói theo ngôn ngữ Địa Trung Hải chúng tôi, đút cái nút chai vào hậu môn để ngăn cản sự lưu thông khí bình thường, khiến cho khí hơi tích tụ lại ở thành ruột, từ đó tạo ra ở họ lối cử chỉ trang trọng chỉ có ở tầng lớp bán-thượng lưu có giáo dục. Tôi còn để ý thấy rằng, ngoài cái nút chai, thì tất cả nam giới đều đeo cà vạt.

Bữa tối bao gồm một chuỗi những món ăn nhỏ xíu và phức tạp, với những nguyên liệu vi mô và mùi vị trái ngược nhau đến độ bạn buộc lòng phải tập trung như thể đang ngồi trong phòng thi đại học vậy. Không phải bạn đang ăn, mà là đang tới thăm một bảo tàng nào đó, kè kè bên cạnh bạn là một sinh viên ngành tiếng Anh với chất giọng giả cầy cứ lên mặt dạy bạn về những khía cạnh thẩm mỹ tinh tế mà nếu để tự bạn, thì bạn sẽ chẳng bao giờ nghĩ tới. Hầu như chẳng có món nào quen miệng và cũng chẳng có gì hợp với vị giác của tôi: mà nếu có món nào có vị thật một chút thì tôi cũng chỉ kịp ăn được một xíu rồi lại chuyển sang món khác. Nhọc nhằn ăn từ món này sang món khác và nghe lải nhải bên tai những lời vớ vẩn của người phục vụ rượu nói về món rượu đi kèm, trong thâm tâm tôi cứ sợ mình sẽ bị mất tập trung. Việc phải giả vờ bạn đang không chán ngấy đến tận cổ tiêu hao rất nhiều năng lượng. Thực ra, tôi phát hiện ra một sự tối ưu hóa đặt nhầm chỗ: bánh mỳ, món duy nhất tôi quan tâm hôm đó, lại nguội ngắt nguội ngơ. Có vẻ đây không phải là một yêu cầu bắt buộc cho một nhà hàng đạt ba sao Michelin.

VENENUM IN AURO BIBITUR

Tôi rời khỏi nơi đó bụng dạ vẫn đói meo. Nếu được chọn, hẳn tôi sẽ chọn những công thức đã được thời gian kiểm chứng (như bánh pizza với nguyên liệu tươi sống, hay bánh hamburger ngon lành) ở một nơi có sinh khí hơn – với giá thành chỉ bằng một phần hai mươi của bữa ăn sang trọng kia. Nhưng do người bạn cùng ăn với tôi có khả năng chi trả cho bữa ăn ở nhà hàng đắt đỏ nọ, nên cuối cùng chúng tôi trở thành nạn nhân của những cuộc thí nghiệm rắc rối do vị bếp trưởng được đánh giá bởi những chuyên gia phê bình của Michelin tiến hành. Nó sẽ không qua được thử thách của hiệu ứng Lindy: món ăn sẽ ngon hơn nếu chỉ có những chi tiết biến tấu nhỏ từ người này sang người khác. Tôi chợt nhận ra rằng người giàu là những mục tiêu tự nhiên; như nhân vật Thyestes đã hét lên trong một vở bi kịch cùng tên của Seneca, kẻ trộm không vào nhà người nghèo, và người ta dễ uống phải thuốc độc bỏ trong một chiếc chén vàng hơn là một chiếc chén bình thường. Người ta uống thuốc độc trong những chiếc chén vàng (Venenum in auro bibitur).

Có thể dễ dàng lừa gạt người khác bằng cách kéo họ vào những sự phức tạp rắc rối – người nghèo được vinh dự miễn nhiễm với thứ lừa đảo này. Đây chính là sự phức tạp mà chúng ta đã gặp ở Chương 9, khiến các nhà hàn lâm học đề xuất những giải pháp phức tạp nhất có thể trong khi một giải pháp đơn giản hơn cũng xử lý được. Hơn nữa, khi trở nên giàu có, người ta bắt đầu sử dụng các "chuyên gia" và "nhà tư vấn." Cả một ngành ra đời với mục đích lừa đảo bạn chắn chắn sẽ lừa đảo bạn: cố vấn tài chính, cố vấn dinh dưỡng, chuyên gia thể chất, kỹ sư đời sống, cố vấn giấc ngủ, chuyên gia hơi thở,…

Đối với nhiều người trong chúng ta, hamburger ngon hơn nhiều so với món bít tết phi lê bò bởi nó có hàm lượng chất béo cao hơn, nhưng bấy lâu nay người ta vẫn đinh ninh rằng phi lê bò thì ngon hơn vì làm món đó tốn kém hơn.

Quan điểm của tôi về một cuộc sống tốt là không tham gia các buổi tiệc tối hoành tráng, trong đó có thể bạn sẽ bị mắc kẹt suốt hai tiếng đồng hồ giữa một bên là bà vợ của một nhà phát triển bất động sản ở Kansas (vừa thăm Nepal về) và một bên là một nhà vận động hành lang ở Washington (vừa trở về từ kỳ nghỉ ở Bali).

NHỮNG ĐIỀN TRANG TANG TÓC

Với đất đai cũng vậy: tôi tin rằng hầu hết mọi người sẽ hạnh phúc hơn khi sống trong những căn nhà nhỏ nhưng quây quần ở một khu vực có hàng xóm láng giềng gần gặn, nơi họ có thể cảm nhận hơi ấm và sự bầu bạn của con người. Thế nhưng, khi có tiền, họ lại bị áp lực phải chuyển đến những tòa lâu đài to lớn, vắng lặng, quạnh hơi người, và cách rất xa những người hàng xóm. Vào những buổi chiều tà, sự tĩnh lặng của những phòng trưng bày nghệ thuật rộng lớn này mang bầu không khí tang tóc, chỉ là thiếu tiếng nhạc an ủi. Trước đây, chuyện này khá hiếm gặp: xưa kia, thường thì những lâu đài lớn lúc nào cũng nhộn nhịp người hầu, trưởng nhóm hầu, quản gia, đầu bếp, giúp việc, hầu gái, gia sư riêng, những người anh em họ hàng nghèo khó, người giữ ngựa, thậm chí cả các nhạc công riêng. Nhưng ngày nay, không ai chịu đến để an ủi bạn vì bạn có

một tòa lâu đài lớn – rất ít người nhận ra rằng những buổi chiều tối ngày Chủ nhật ở đây buồn đến thế nào.

Như nhà luân lý học người Pháp Vauvenargues đã phát hiện ra, người ta ưa thích những thứ có kích thước nhỏ nhắn hơn nhờ vào thứ mà ngày nay chúng ta gọi là đặc tính quy mô. Nói đơn giản, một số thứ có thể là quá lớn đối với con tim bạn. Ông viết, khi còn là một ngôi làng nhỏ, Rome dễ được các cư dân của nó yêu mến hơn so với khi nó đã trở thành một đế chế lớn.

Dĩ nhiên, những người giàu thuộc nhóm có vẻ bề ngoài không mấy dư dả nhận thức rõ về điểm này – họ sống trong những ngôi nhà thoải mái và trong thâm tâm họ biết rằng việc chuyển nơi ở sẽ là một gánh nặng tâm lý. Nhiều người hiện vẫn còn sống trong những ngôi nhà thuở hàn vi.

Rất ít người hiểu được sự lựa chọn của chính mình, nên rốt cuộc bị dắt mũi bởi những kẻ muốn bán cái gì đó cho họ. Xét theo nghĩa này, có lẽ sự nghèo khó mới là cảnh sống đáng mơ ước hơn. Nhìn vào Ả-rập Saudi, một đất nước có lẽ đang dần quay trở lại thời kỳ nghèo khó trước khi khai thác dầu mỏ, tôi tự hỏi nếu lấy đi khỏi họ một số thứ – trong đó có nhóm người ngoại quốc với miệng lưỡi ngọt nhạt tới đây để lột da họ – thì liệu mọi chuyện có tốt đẹp hơn với họ hay không.

Nói cách khác thì thế này: nếu sự giàu có mang lại cho bạn ít sự lựa chọn hơn, thay vì nhiều lựa chọn hơn (và lựa chọn phong phú hơn), thì bạn đang sai lầm đấy.

GIAO TIẾP

Khi giàu có, bạn phải giấu hết của cải đi nếu như muốn có thứ mà tôi gọi là bạn bè. Có lẽ bạn đã biết điều này; nhưng có một điều khó nhận ra hơn: bạn cũng nên giấu kiến thức và những hiểu biết của mình. Người ta chỉ có thể là bạn bè của nhau nếu họ không tìm cách thu hút sự chú ý về mình hay tỏ ra thông minh hơn người kia. Thực ra, nghệ thuật giao tiếp cổ điển là tránh mọi sự mất cân bằng trong giao tiếp, như cuốn Book of the Courtier (Sách của cận thần)[303] của

Baldassare Castiglione đã chỉ ra: mọi người cần bình đẳng, ít nhất là cho mục đích giao tiếp, nếu không cuộc hội thoại sẽ thất bại. Nó cần phải thoát khỏi hệ thống thứ bậc và bình đẳng về mặt đóng góp. Bạn thích ăn tối với bạn bè hơn là với giáo sư, trừ khi vị giáo sư của bạn hiểu rõ "nghệ thuật" giao tiếp.

Thực ra, có thể khái quát hóa và đưa ra định nghĩa về xã hội là một không gian trong đó nhiều nguyên tắc cạnh tranh và hệ thống thứ bậc được gỡ bỏ, nơi lợi ích tập thể lấn át lợi ích cá nhân. Tất nhiên, sẽ luôn có căng thẳng với bên ngoài, nhưng đó là một vấn đề thảo luận khác. Ý tưởng về việc dỡ bỏ sự cạnh tranh trong một nhóm hay bộ lạc, một lần nữa, tồn tại trong khái niệm về nhóm theo nghiên cứu của Elinor Ostrom.

TÍNH PHI TUYẾN TRONG SỰ PHÁT TRIỂN

Bây giờ, chúng ta sẽ khái quát hóa thành sự phát triển nói chung. Bạn có muốn xã hội thịnh vượng hơn không, hay bạn muốn một điều gì khác – như thoát khỏi nghèo đói? Những lựa chọn của bạn thuộc về bạn hay những người bán hàng?

Chúng ta hãy quay lại câu chuyện về bữa ăn ở nhà hàng đắt đỏ nọ và làm phép so sánh giữa lựa chọn ép buộc và lựa chọn tự nhiên. Nếu được lựa chọn giữa việc trả 200 đô-la cho một chiếc bánh pizza và 6,95 đô-la cho một bữa ăn với những món Pháp phức tạp kia, tôi sẵn sàng trả 200 đô-la cho chiếc bánh pizza, cộng thêm 9,95 đô-la cho một chai vang Malbec. Thực ra, tôi sẽ trả tiền để không phải ăn ở nhà hàng gắn sao Michelin kia.

Lối tư duy này cho thấy rằng sự phức tạp, ở một mức độ nào đó, có thể gây ra sự suy thoái, mà các nhà kinh tế học gọi là "lợi ích âm[304]." Điều này cho chúng ta biết đôi điều về sự thịnh vượng và tăng trưởng GDP trong xã hội; nó cho thấy sự hiện hữu của một đường cong hình chữ U ngược với một mức độ nào đó mà khi vượt quá nó, bạn sẽ ngày càng chịu nhiều tổn thất lớn hơn. Bạn chỉ có thể phát hiện ra nó khi đã loại bỏ hết các lựa chọn ép buộc.

Giờ đây, nhiều xã hội ngày càng trở nên giàu có hơn, có khi còn vượt quá phần dương của hình chữ U ngược, chưa tính đến việc lũ con cái được chiều chuộng đến thành hư hỏng của họ cũng có cuộc sống ngày càng thoải mái hơn. Tôi chắc chắn rằng nếu một chiếc bánh pizza có giá thành 200 đô-la, thì những người đút nút chai vào hậu môn kia vẫn sẵn sàng xếp hàng để mua. Nhưng làm bánh pizza lại dễ quá, thế nên họ quay ra chọn những món đắt đỏ, và như thế, chiếc bánh pizza với những nguyên liệu tươi sống sẽ luôn rẻ hơn so với những thứ rác rưởi rắc rối.

Chỉ cần xã hội vẫn đang giàu lên từng ngày, sẽ luôn có ai đó chăm chăm nghĩ cách bán cho bạn thứ gì đó cho tới khi nguồn của cải của bạn vơi dần đi, thậm chí còn tệ hơn thế nữa.

TIẾP THEO

Chương tiếp theo sẽ trình bày về nguyên tắc không đe dọa bằng lời nói thông qua lịch sử của những chuyên gia nghệ thuật này, giáo phái Sát thủ (Assassin)[305].

Chương 11
FACTA NON VERBA

(Hành động đi trước lời nói)

Con ngựa chết trên giường bạn – Tình bạn qua cái bánh tẩm độc – Hoàng đế La Mã và Tổng thống Mỹ – Một kẻ thù còn sống đáng giá mười kẻ thù đã chết

Kẻ thù tốt nhất là kẻ mà bạn sở hữu bằng cách đưa da thịt vào cuộc chơi của hắn và cho hắn biết những quy tắc đi kèm. Bạn để hắn sống và biết rằng mạng sống của hắn có được là nhờ sự nhân từ của bạn. Ý tưởng rằng một kẻ thù bạn đang sở hữu trong tay thì tốt hơn so với một kẻ thù chết đã được Hội Sát thủ đưa lên đến mức hoàn thiện, vì vậy chúng ta sẽ phân tích kỹ hơn về hoạt động của giáo phái kín này.

MỘT ĐỀ NGHỊ KHÓ TỪ CHỐI

Trong phim Bố Già[306] có một phân đoạn ấn tượng diễn tả cảnh một nhân vật máu mặt ở Hollywood tỉnh dậy và thấy cái đầu đầy máu của con ngựa đua mà hắn yêu quý đang nằm chình ình ngay trên giường mình.

Trước đó, hắn đã từ chối giao vai diễn cho một nam diễn viên người Mỹ gốc Sicily vì những lý do có vẻ bất hợp lý, bởi tuy biết diễn viên này là thích hợp nhất cho vai diễn nhưng hắn lại ghét cái giọng nói ngọt như rót mật vào tai của anh ta, vốn từng khiến một trong những nhân tình trước đây của hắn bị mê hoặc, và hắn sợ điều đó lại tái diễn. Nhưng thật bất ngờ là nam diễn viên này, trong thực tế (có lẽ) là Frank Sinatra, lại quen biết rộng, thậm chí còn là con đỡ đầu của một ông trùm mafia. Cố vấn của ông trùm này đã tới gặp hắn, nhưng không thuyết phục được hắn đổi ý, cũng không khiến cái khía cạnh thô ráp trong con người hắn, được rèn luyện qua lò lửa ở

Hollywood, trở nên mềm mại hơn – nhưng hắn không nhận ra rằng khi bay từ đầu này tới đầu kia nước Mỹ để đưa ra lời yêu cầu đó, tên kẻ cướp cấp cao kia [tức nhân vật cố vấn] không chỉ đơn giản là mang đến một lá thư giới thiệu, như thứ mà bạn gửi tới phòng nhân sự ở một trường đại học. Anh ta đã đưa cho hắn một đề nghị không thể từ chối (câu nói này trở nên phổ biến nhờ cảnh này trong bộ phim).

Đó là một lời đe dọa, và không phải là một lời đe dọa suông.

Khi tôi đang viết những dòng này, người ta vẫn đang bàn luận về chủ nghĩa khủng bố và các nhóm khủng bố nhưng họ mắc sai lầm nghiêm trọng trong việc phân loại; thực ra có hai loại hoàn toàn khác nhau. Loại thứ nhất là những kẻ khủng bố dành cho tất cả mọi người, tức là tất cả những ai có khả năng nhận thức, không phải là cư dân ở Ả-rập Saudi, và không làm việc cho những nhóm chuyên gia do các sheikh đỡ đầu; loại thứ hai là các nhóm du kích, phần lớn được kẻ thù của chúng gọi là khủng bố, còn những người không quá căm ghét chúng gọi là "quân nổi dậy" hay "các chiến binh hòa bình."

Loại thứ nhất bao gồm những kẻ không phải là binh lính, sẵn sàng tàn sát thường dân vô tội vạ nhằm gây sự chú ý; chúng không quan tâm đến các mục tiêu quân sự vì mục đích của chúng không phải nhắm đến các thắng lợi quân sự; chúng chỉ muốn đưa ra một tuyên bố, làm hại người khác, gây một chút ồn ào, và, với một số kẻ, tìm một cách ít sai sót nhất để được lên thiên đường. Hầu hết các phần tử thánh chiến Sunni, những kẻ tìm được niềm vui tột độ trong việc đánh bom thường dân như Al Qaeda, ISIS, và lực lượng "nổi dậy ôn hòa" ở Syria đang nhận tài trợ từ cựu Tổng thống Mỹ Obama, được xếp vào loại này. Loại thứ hai tập trung vào hoạt động ám sát chính trị có chiến lược – Quân đội Cộng hòa Ireland, hầu hết các tổ chức Hồi giáo Shiite, lực lượng chiến binh Algeria đấu tranh chống Pháp đòi độc lập, lực lượng nổi dậy người Pháp trong thời kỳ bị Đức chiếm đóng,…

Đối với người Shiites và các tổ chức tương tự tại vùng Cận và Trung Đông, nguồn gốc tổ tiên, phương pháp và luật lệ của họ đều bắt

nguồn từ Hội Sát thủ, và bản thân giáo phái này tuân theo cách làm của người Sicarii ở Judea thời kỳ La Mã. Sicarii được đặt theo tên của loại dao găm mà tộc người này dùng để giết binh lính La Mã, nhưng hầu hết là để giết những người Judea hợp tác với quân La Mã, bởi họ coi đó là sự báng bổ đối với những đền đài và vùng đất quê hương của mình.

Tôi có cái không may mắn là biết sơ qua về chủ đề này. Franco-Lebanese Lycée, trường cấp ba của tôi ở Beirut, có một danh sách những cựu học sinh "nổi bật." Và tôi là người duy nhất "nổi bật" vì những lý do khác ngoài lý do là nạn nhân của một vụ ám sát, dù thành công hay không (mặc dù tôi có rất nhiều kẻ thù người Salafi và bây giờ vẫn còn thời gian để đáp ứng yêu cầu đó – da thịt trong cuộc chơi).

HỘI SÁT THỦ

Điều thú vị nhất ở Hội Sát thủ là bản thân việc ám sát lại không phải là ưu tiên hàng đầu của họ. Họ hiểu rõ về cái giá của thông điệp. Họ muốn sở hữu kẻ thù. Và thứ kẻ thù duy nhất bạn không thể thao túng là những kẻ đã chết.

Năm 1118, Ahmad Sanjar trở thành sultan của Đế quốc Seljuk vùng Tiểu Á (tức Thổ Nhĩ Kỳ hiện nay), Iran và một phần Afghanistan. Không lâu sau khi lên ngôi, một hôm ông thức dậy và thấy một con dao găm cắm chặt dưới mặt đất ngay cạnh chiếc giường của mình. Theo một dị bản của truyền thuyết này, lá thư đi kèm con dao viết rằng cắm con dao xuống đất cứng thì tốt hơn là để nó găm vào khuôn ngực mềm của ông. Đó là một thông điệp đặc trưng của Hashishin, tên khác của Hội Sát thủ, để báo cho ông biết rằng hãy để họ yên ổn, hãy gửi quà sinh nhật cho họ, hay giao vai diễn trong phim mới cho các diễn viên của họ. Trước đó, sultan Sanjar đã làm nhục các sứ giả của họ, nên họ chuyển sang bước hai trong một quy trình đã được lên kế hoạch rõ ràng. Họ thuyết phục ông rằng tính mạng của ông nằm trong tay họ, và điều quan trọng là nếu hành xử đúng thì ông không có gì phải lo lắng. Thực ra, sau đó Sanjar và Hội Sát thủ duy trì mối quan hệ tốt đẹp mãi về sau.

Hãy để ý rằng ở đây không có sự đe dọa rõ ràng nào bằng lời nói cả. Sự đe dọa bằng miệng chỉ thể hiện sự yếu đuối và không đáng tin. Một lần nữa, hãy nhớ, không có lời nói đe dọa nào.

Hội Sát thủ là một giáo phái liên quan đến Hồi giáo dòng Shiite tồn tại từ thế kỷ 11 đến thế kỷ 14, và có tư tưởng chống đối quyết liệt với dòng Sunni (và hiện nay họ vẫn như vậy qua những lần tái sinh của mình). Họ thường được nhắc đến cùng với các Hiệp sĩ dòng Đền[307], vì họ thường xuyên chiến đấu sát cánh với những người tham gia vào cuộc Thập tự Chinh – và nếu có vẻ họ có chung một số giá trị với các Hiệp sĩ dòng Đền, như không giết hại người vô tội và người yếu ớt, thì khả năng cao có lẽ là do họ đã truyền lại một số giá trị của mình cho các Hiệp sĩ dòng Đền. Điều hai trong bộ luật về tinh thần thượng võ có ghi: Tôi sẽ tôn trọng và bảo vệ kẻ yếu đuối, ốm đau, và nghèo khổ.

Người ta kể rằng Hội Sát thủ cũng gửi thông điệp tương tự cho Saladin (lãnh tụ người Kurd của Syria đã chinh phục được Jerusalem từ những người Thập tự Chinh), thông báo với ông rằng chiếc bánh ông chuẩn bị ăn đã bị họ… tẩm độc.

Theo hệ thống đạo đức của Hội Sát thủ, những cuộc ám sát chính trị giúp ngăn ngừa chiến tranh; những đe dọa được thực hiện theo phương thức cắm dao cạnh giường thậm chí còn tốt hơn để thực hiện việc kiểm soát không đổ máu[308]. Người ta kể rằng họ thường tránh sát thương thường dân và những người không phải mục tiêu trực tiếp. Sự chính xác này nhằm giảm thiểu cái mà ngày nay chúng ta gọi là "tổn thất ngoài dự kiến[309]."

ÁM SÁT TRONG MARKETING

Độc giả đã từng có lần muốn loại bỏ những hòn sỏi trong giày (tức những kẻ quấy nhiễu bạn mà lại không hiểu những gợi ý của bạn) có lẽ sẽ biết rằng "hợp đồng" giết những người bình thường là tương đối dễ thực hiện và giá cả tương đối rẻ. Có cả một thị trường ngầm hoạt động khá nhộn nhịp cho những dạng hợp đồng này. Nhìn chung, bạn phải trả thêm một chút để "làm sao cho nó trông giống

như một tai nạn.” Tuy nhiên, các nhà sử học và các nhà quan sát lịch sử quân sự lão luyện sẽ đưa ra một lời khuyên hoàn toàn trái ngược: trong chính trị, bạn phải trả nhiều tiền hơn để vụ ám sát trông như có chủ ý.

Thực ra, khi Đại úy Mark Weisenborn, Pasquale Cirillo, và tôi thực hiện một nghiên cứu tổng hợp về tình trạng bạo lực (để bóc trần giả thiết vớ vẩn của Steven Pinker rằng tình trạng bạo lực đã suy giảm, như đã nhắc đến trong các phần trước), chúng tôi phát hiện ra rằng trong lịch sử, các con số được nêu ra trong các cuộc chiến tranh đều bị phóng đại… bởi các bên tham chiến. Cả người Mông Cổ (trong cuộc chinh phạt lục địa Á-Âu thời Trung cổ) và những nạn nhân sợ hãi của họ đều có động cơ để phóng đại các con số, và điều đó đóng vai trò rào cản. Người Mông Cổ không thích tàn sát; họ chỉ muốn sự quy phục, và có thể dễ dàng đạt được nó thông qua nỗi sợ hãi. Hơn nữa, sau một thời gian nghiên cứu dấu ấn di truyền của những dân tộc bị xâm lược, chúng tôi thấy rõ rằng những chiến binh đến từ vùng thảo nguyên phương Đông chỉ để lại những dấu ấn văn hóa ở đó, và để bộ gen của họ ở quê nhà. Sự chuyển giao gen giữa các khu vực diễn ra thông qua sự di cư, thời tiết khắc nghiệt, và đất đai cằn cỗi, chứ không phải qua các cuộc chiến tranh.

Gần đây hơn, “vụ thảm sát” Hama[310] giết hại lính thánh chiến Syria theo lệnh của Assad cha[311] có số lượng thương vong được ghi nhận (thông qua ước tính của tôi) thấp hơn ít nhất là mười lần so với con số được báo cáo; phần dôi dư là do thổi phồng – các con số tăng dần từ 2.000 lên gần 40.000 mà không hề có thêm thông tin đáng kể nào. Cả chính quyền Syria và kẻ thù của họ đều có lợi ích khi số liệu được thổi phồng. Điều thú vị nằm ở chỗ, con số này vẫn tiếp tục tăng lên trong vài năm gần đây. Chúng ta sẽ quay lại với các nhà sử học ở Chương 14, trong đó chứng minh rằng sự chuẩn mực về kinh nghiệm là một khái niệm xa lạ trong lĩnh vực của họ.

ÁM SÁT NHƯ LÀ DÂN CHỦ

Bây giờ, chúng ta hãy đến với đời sống chính trị; nếu hệ thống dân chủ không đem lại một sự điều hành hoàn toàn – mà hiển nhiên là

nó không thể, bởi sự hiện hữu của các loại chủ nghĩa thiên vị cùng với tình trạng tham nhũng hợp pháp nhưng giấu giếm kiểu Hillary-Monsanto-Malmaison – thì từ lâu chúng ta đã biết điều gì có thể làm được: sự thay thế ở tầng lớp trên với tốc độ ngày càng gia tăng. Trong một bài viết trào phúng về Hiến pháp Nga, Bá tước Ernst zu Munster đã giải thích: “Chính thể chuyên chế được tôi luyện qua các cuộc ám sát.”

Tuy giới chính khách ngày nay không hề có da thịt trong cuộc chơi và cũng không có gì phải lo lắng miễn là họ vẫn tuân theo cuộc chơi, song thời gian tại nhiệm của họ lại ngày càng kéo dài do tuổi thọ con người trong thời hiện đại ngày càng tăng. Francois Mitterand, nhà chủ nghĩa xã hội caviar[312] của Pháp, cai trị trong vòng 14 năm, lâu hơn so với rất nhiều vị vua Pháp; và nhờ có công nghệ, quyền lực của ông ta đối với dân chúng cũng lớn hơn so với hầu hết các vị vua Pháp. Ngay cả tổng thống Mỹ, một kiểu hoàng đế thời hiện đại (khác với Napoleon và các sa hoàng Nga, các hoàng đế La Mã trước thời Diocletian[313] không phải là các nhà chuyên chế), cũng có ít nhất 4 năm ngự trên ngai vàng, trong khi La Mã từng có năm thay tới 5 vị hoàng đế, và có năm thì bốn vị. Cơ chế này rất hiệu quả: hãy cứ nghĩ mà xem, những vị hôn quân – Caligula, Caracalla, Elagabalus và Nero – đều kết thúc sự nghiệp của họ bằng cách bị chính vệ binh hoàng gia sát hại, hoặc trong trường hợp của Nero là tự tử. Hãy nhớ rằng trong 400 năm đầu tiên của đế chế La Mã, chưa đến một phần ba các vị hoàng đế có cái chết tự nhiên (giả định rằng đó đều là những cái chết thực sự tự nhiên).

CAMERA CHO DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI

Nhờ vào chiếc camera, giờ đây bạn không còn phải đặt đầu ngựa chết trong những khách sạn hạng sang hay những tòa biệt thự vùng Hamptons để sở hữu người khác nữa. Bạn cũng không cần phải ám sát bất kỳ ai nữa.

Trước đây, chúng ta thường sống trong những cộng đồng nhỏ; những việc chúng ta làm trực tiếp quyết định danh tiếng của chúng ta – tức là chúng ta được giám sát. Ngày nay, tình trạng ẩn danh đã

phơi bày ra sự khốn nạn trong con người. Tôi tình cờ phát hiện ra một cách có thể làm thay đổi hành vi của những kẻ vô đạo đức và bạo ngược mà không cần đến những lời nói đe dọa. Hãy chụp ảnh họ. Chỉ nội hành vi chụp ảnh này cũng đã tương đương với việc nắm giữ tính mạng họ trong tay và kiểm soát được những hành vi của họ trong tương lai nhờ vào sự im lặng của bạn. Họ không biết bạn có thể làm gì với bức ảnh, và sẽ luôn sống trong trạng thái bất định.

Tôi phát hiện ra ma thuật của chiếc camera trong việc thiết lập lại các hành vi dân sự/đạo đức như thế này. Một hôm, ở hành lang sân ga điện ngầm New York, tôi đứng lưỡng lự vài giây trước bảng danh sách các điểm đến để định hướng cho mình. Một người đàn ông ăn mặc tề chỉnh với thân hình dẻo dai và tinh thần dễ cáu giận đột nhiên xối xả mắng tôi "vì tội dừng lại giữa đường." Nếu đây là thời điểm năm 1921, hẳn tôi đã đấm vào mặt kẻ gây sự kia; nhưng không, thay vào đó, tôi rút điện thoại ra chụp ảnh gã trong lúc vẫn bình tĩnh gọi gã là "đồ ngu đần, ngang ngược, chỉ biết bắt nạt những người lạc đường." Gã hoảng sợ chạy đi, hai tay che mặt để tôi không chụp thêm ảnh nữa.

Một lần khác, một gã ở Nam New York ngang nhiên đưa xe vào chỗ của tôi trong lúc tôi đang lùi xe vào đó. Tôi bảo gã rằng làm thế là trái với phép lịch sự tối thiểu, và gã lại sửng cồ lên. Tôi lặng lẽ chụp ảnh gã và biển số xe. Gã vội vàng lái xe đi chỗ khác. Một ví dụ cuối, gần nhà tôi có một khu rừng bảo tồn, họ cấm lái xe đạp trong đó vì như thế là làm hại đến môi trường. Nhưng trong những chuyến đi dạo trong rừng lúc 4 giờ chiều vào các ngày cuối tuần, tôi rất hay gặp hai vận động viên xe đạp địa hình đi qua. Tôi đã cố khuyên nhủ họ nhưng không thành. Một hôm, tôi bình tĩnh chụp cả tá ảnh, cố ý làm sao để họ biết chuyện đó. Anh chàng to cao hơn lên tiếng phàn nàn, nhưng sau đó họ rời đi rất nhanh. Và tới giờ vẫn chưa thấy họ quay trở lại khu rừng.

Tất nhiên, tôi đã hủy những bức ảnh đó đi. Nhưng tôi chưa từng nghĩ rằng các thiết bị cầm tay lại có thể là một loại vũ khí hiệu quả như vậy. Và sẽ rất không công bằng nếu dùng những tấm ảnh đó

làm trò bắt nạt trên mạng. Trước đây, các hành vi xấu của một người chỉ được kể trong nhóm những người quen biết của người đó, và họ biết nhìn nhận đúng bản chất vấn đề. Ngày nay, những người xa lạ, không có khả năng đánh giá tính cách của người khác, lại tự cho mình cái quyền phán xét hành vi của người khác. Sỉ nhục trên mạng có tác động lớn hơn nhiều so với các hành vi bôi nhọ danh tiếng trong quá khứ, và có nhiều rủi ro đuôi hơn.

Trong Cuốn 2 của tác phẩm Cộng hòa của Plato, có một cuộc thảo luận giữa Socrates và người anh Glaucon của Plato về chiếc nhẫn của Gyges. Chiếc nhẫn này cho phép người đeo trở nên vô hình tùy ý muốn để quan sát người khác. Rõ ràng là Plato đã đoán trước được âm mưu theo dõi của Thiên Chúa giáo. Vấn đề cần bàn ở đây là liệu người ta có cư xử đúng mức vì bị theo dõi không – hay nói như Socrates, vì tính cách của họ như thế không. Tất nhiên, chúng ta nhất trí với Socrates, nhưng chúng ta còn đi xa hơn một bước và đưa ra định nghĩa rằng đức hạnh là điều vượt ra ngoài phạm vi làm hài lòng người đang giám sát mình, và còn có thể khiến họ bực mình nữa. Hãy nhớ rằng Socrates bị bức tử vì ông không chịu thỏa hiệp các tiêu chuẩn của mình. Trong vài chương tới, khi bàn về đức hạnh thực thụ, chúng ta sẽ nói thêm về đề tài này.

Chương 12
SỰ KIỆN LÀ THẬT, TIN TỨC LÀ GIẢ

Tôi không nói rằng tôi nói – Không có tin tức gần như là tin tức – Thông tin lưu thông theo cả hai chiều

LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẤT ĐỒNG VỚI CHÍNH BẢN THÂN

Mùa hè năm 2009, tôi tham gia một cuộc thảo luận công khai kéo dài một giờ với David Cameron, lúc đó đang tranh cử, và sau này trở thành Thủ tướng Anh. Nội dung cuộc thảo luận là về cách làm cho xã hội trở nên bền vững, thậm chí là miễn nhiễm với các Thiên nga Đen, cần có cấu trúc nào để bảo đảm cả sự phi tập trung hóa và tinh thần trách nhiệm, và hệ thống đó nên được xây dựng như thế nào,.... Đó là 59 phút thú vị xoay quanh các chủ đề được bàn đến trong bộ Incerto, và tôi rất hào hứng khi lần đầu được trao đổi về gần như tất cả các chủ đề đó. Căn phòng thanh lịch của Hiệp hội Nghệ thuật Hoàng gia đầy phóng viên. Sau đó, tôi đi đến một nhà hàng Trung Hoa ở Soho (Anh) để ăn mừng với một số bạn hữu, nhưng đột nhiên một người bạn gọi điện cho tôi, giọng hốt hoảng. Tất cả những tờ báo ở London đồng loạt gọi tôi là "kẻ phủ nhận biến đổi khí hậu," và mô tả như thể tôi tham gia vào một âm mưu chống môi trường[314] đen tối nào đó.

Toàn bộ nội dung của 59 phút thảo luận được giới báo chí tóm tắt và đưa tin lại từ một bình luận bên lề chỉ kéo dài 20 giây, được diễn dịch ngược với ý nghĩa thực sự của nó. Những người không tham gia hội thảo trên hẳn sẽ nghĩ rằng đó là toàn bộ nội dung của cuộc nói chuyện.

Thực ra, trong cuộc thảo luận đó, tôi trình bày quan điểm của mình về nguyên tắc phòng ngừa, và tôi nghĩ nên nhắc lại ở đây. Nguyên

tắc này khẳng định rằng chúng ta không cần đến những mô hình phức tạp để biện minh cho việc né tránh một hành động nào đó. Nếu chúng ta không hiểu điều gì đó mà nó lại có thể gây ra những hiệu ứng mang tính hệ thống, vậy thì chỉ cần tránh xa nó. Như tôi đã biết rất rõ với ngành tài chính, các mô hình đều rất dễ xảy ra lỗi; hầu hết các rủi ro chỉ xuất hiện trong các bản phân tích sau khi thiệt hại đã xảy ra. Như tôi biết, chúng ta chỉ có một hành tinh. Như vậy, những kẻ gây ô nhiễm – hoặc những ai sử dụng hóa chất mới với số lượng lớn hơn bình thường – phải có trách nhiệm chứng minh rằng không có rủi ro đuôi. Thực ra, càng không chắc chắn về các mô hình, chúng ta càng phải thận trọng hơn với chúng. Cũng chính những tờ báo nói ở trên trước đó từng không ngớt lời ngợi khen cuốn Thiên nga Đen, trong đó có bàn chi tiết về điểm này – như thế, rõ ràng cuộc tấn công trên không liên quan đến luận điểm của tôi, họ chỉ muốn hạ thấp Cameron bằng cách biến tôi thành quỷ dữ. Tôi nhận ra rằng dù tôi có nói gì đi chăng nữa, họ vẫn sẽ tìm ra một lý do khác để bôi xấu tôi mà thôi.

Tôi tự vệ bằng cách làm ầm lên, và, cùng với những lời đe dọa thẳng thắn về pháp luật, tôi buộc từng tờ báo phải đăng bài đính chính của tôi. Ngay cả như thế, tờ The Guardian còn cố (nhưng không thành công) giảm nhẹ sự gay gắt trong bức thư của tôi bằng cách nói rằng đây chỉ là sự không thống nhất trong những gì tôi đã nói ra, chứ không phải nhằm đính chính lại những gì họ đã diễn giải sai. Nói cách khác, họ muốn tôi phải nói rằng chính tôi là kẻ bất nhất.

Những tờ báo ở London đã chủ động diễn giải sai cho chính công chúng của họ. Người nào đọc báo sẽ hiểu sai rằng phóng viên là cây cầu nối giữa anh ta với sản phẩm, ở đây là tin tức. Nhưng nếu như tôi, nhờ vào tính thẳng thắn của mình, có thể sửa sai lại họ, thì nhiều người không thể làm điều đó.

Như vậy, rõ ràng ở đây tồn tại vấn đề người đại diện. Không có khác biệt nào giữa một phóng viên của tờ The Guardian và một chủ nhà hàng ở Milan, người mà khi bạn nhờ gọi giúp taxi thì lại gọi cho người em họ của mình, bảo hắn ta chạy một vòng quanh thành phố

để tăng số ki-lô-mét ở đồng hồ báo lên rồi mới xuất hiện. Hay một bác sĩ đang tâm chẩn đoán sai bệnh để bán loại thuốc mà ông ta có lợi ích trong đó.

THÔNG TIN KHÔNG THÍCH BỊ SỞ HỮU

Ngành báo chí không tương thích với Lindy. Thông tin di chuyển tự nhiên bằng con đường truyền khẩu, vốn lưu thông hai chiều. Ở La Mã cổ đại, người ta lấy thông tin mà không cần cơ chế gạn lọc tập trung. Ở những khu chợ Địa Trung Hải cổ đại, người ta nói chuyện với nhau; họ vừa là người nhận, vừa là người truyền tin. Các thợ cắt tóc cung cấp dịch vụ toàn diện; ngoài công việc chính, họ còn là bác sĩ phẫu thuật, chuyên gia hòa giải, và phóng viên đưa tin. Nếu như mọi người được tự gạn lọc tin đồn của chính mình, thì họ cũng là một phần của quá trình truyền tin. Điều tương tự cũng đúng với các quán rượu và quán café ở London. Ở Đông Địa Trung Hải (hiện nay là Hy Lạp và Levant), những lời chia buồn là khởi nguồn của các cuộc tụ họp và sự lan truyền tin tức – và chúng cũng đại diện cho phần lớn đời sống xã hội. Việc phát tán tin tức diễn ra trong các buổi tụ họp này. Ngày xưa, có những ngày bà tôi, một người rất hòa đồng, thường "làm một vòng" tới thăm và chia buồn với những người trong cộng đồng người Chính Thống giáo Hy Lạp ở Beirut (khi đó vẫn đóng vai trò quan trọng), và qua đó bà biết tường tận mọi việc, từ những chi tiết nhỏ bé nhất. Con cái nhà ai thi trượt bà cũng biết. Gần như mọi chuyện trong vùng đều được phát hiện hết.

Lời nói của những người không đáng tin cậy có ít sức nặng hơn những người đáng tin cậy. Bạn không thể lừa người ta quá hai lần được[315].

Giai đoạn tương ứng với sự phụ thuộc vào những nguồn thông tin một chiều như tivi hay báo giấy, vốn có thể do tầng lớp quan lại kiểm soát, kéo dài từ giữa thế kỷ 20 cho đến cuộc bầu cử tổng thống Mỹ năm 2016. Khi đó, các mạng xã hội, vốn là nơi diễn ra dòng chảy thông tin hai chiều, đã trả cơ chế lan truyền tin tức về đúng dạng thức tự nhiên của nó – Lindy đã phải can thiệp. Như đối với những người tham gia thị trường, sự đáng tin cậy có một lợi ích lâu dài.

Thêm nữa, vấn đề người đại diện như trong giới truyền thông hiện nay mang tính hệ thống, vì lợi ích của ngành này sẽ liên tục tách biệt khỏi lợi ích của công chúng, cho đến khi cuối cùng cả hệ thống sụp đổ như chúng ta thấy trong giao dịch Bob Rubin. Sau đây là một ví dụ minh họa: việc báo chí nước Anh diễn giải sai ý tôi còn chưa khiến tôi bực mình bằng việc không độc giả nào nhận ra rằng 99% những gì trong cuộc thảo luận giữa tôi và Cameron là về những thứ nằm ngoài vấn đề biến đổi khí hậu. Nếu như chuyện diễn giải sai kia biết đâu có thể chỉ là một sự hiểu nhầm, thì việc độc giả không để ý kia lại là một khiếm khuyết về mặt cấu trúc. Và bạn không thể sửa chữa những khuyết điểm thuộc về cấu trúc được; hệ thống sẽ tự điều chỉnh bản thân bằng cách sụp đổ[316].

Sự tách biệt này là rõ ràng vì các nhà báo thường lo lắng về ý kiến của các nhà báo khác hơn là đánh giá của độc giả. Hãy so sánh điều này với những hệ thống lành mạnh hơn, ví dụ như ngành nhà hàng. Như chúng ta đã thấy trong Chương 8, các chủ nhà hàng lo lắng về ý kiến của thực khách chứ không phải ý kiến của các chủ nhà hàng khác. Điều này sẽ kiểm soát họ và ngăn không để tập thể ngành này bị chệch hướng khỏi những lợi ích của họ. Hơn nữa, da thịt trong cuộc chơi tạo ra sự đa dạng thay vì một nền văn hóa đơn sắc. Tình trạng bấp bênh về kinh tế càng làm cho tình hình trở nên tồi tệ hơn. Phóng viên hiện là một trong những nghề nghiệp bấp bênh nhất: hầu hết phải sống thắt lưng buộc bụng và sự tẩy chay của bạn bè sẽ đẩy họ vào bước đường cùng. Do đó, họ rất dễ bị những nhà vận động hành lang thao túng, như chúng ta đã thấy trong các vấn đề về GMO hay chiến tranh ở Syria.... Trong nghề này, nếu nói điều gì khó nghe về Brexit, GMO, hay Putin, bạn sẽ chỉ còn là lịch sử. Đó là điều trái ngược với những ngành nơi sự bắt chước bị trừng phạt.

ĐẠO ĐỨC CỦA SỰ BẤT ĐỒNG

Bây giờ, chúng ta sẽ bàn sâu thêm về ứng dụng của Nguyên tắc Bạc trong các cuộc tranh luận trí thức. Bạn có thể phê bình những gì người khác nói hoặc muốn nói. Những gì người khác nói thường dễ tạo phản ứng hơn, do đó thường dễ phát tán hơn. Đặc điểm của kẻ

thùng rỗng kêu to – ví dụ, tác giả kiêm nhà duy lý giả cầy Sam Harris[317] – là bảo vệ lập trường của mình hoặc công kích một nhà phê bình bằng cách chú trọng vào một số phát ngôn cụ thể ("Hãy xem ông ta vừa nói gì") chứ không chỉ trích lập trường của nhà phê bình đó ("hãy xem ông ta có ý gì" hoặc rộng hơn là "hãy nhìn vào những gì ông ta ủng hộ") – vì để phê phán ý định của một người, cần phải có sự hiểu biết đầy đủ về ý tưởng họ đưa ra. Xin độc giả lưu ý, điều tương tự cũng áp dụng cho việc diễn giải những văn bản tôn giáo, vốn thường bị tách khỏi bối cảnh rộng hơn của chúng.

Không ai có thể viết một tài liệu được trình bày với những lập luận hoàn hảo mà lại không có một đoạn nào đó, khi bị tách ra khỏi văn cảnh, có thể bị những kẻ viết quảng cáo thiếu trung thực bóp méo thành những điều ngớ ngẩn nực cười, và trở thành thứ gây kích động để các chính trị gia, những kẻ thùng rỗng kêu to, và, đáng quan ngại hơn, đám phóng viên thi nhau săn lùng. Có một câu nói thế này, được cho là của Richelieu, Voltare, Talleyrand (một kẻ kiểm duyệt xấu xa trong giai đoạn khủng bố của cuộc Cách mạng Pháp), và một số người khác: "Chỉ cần một vài dòng do bất kỳ kẻ nào viết, tôi sẽ tìm ra đủ chứng cớ để hắn phải bị treo cổ." Như Donald Trump đã nói, "Sự kiện là thật, tin tức là giả" – trớ trêu thay, ông lại nói điều này trong một buổi họp báo mà sau đó ông cũng bị đưa tin một cách có chọn lọc như tôi tại sự kiện ở Hiệp hội Nghệ thuật Hoàng gia.

Trong các cuộc tranh luận, Karl Popper vĩ đại có thói quen bắt đầu bằng cách diễn đạt lại chính xác lập trường của đối phương, mà thường là ông sẽ trình bày kỹ lưỡng và đầy đủ như thể đó là ý tưởng của chính ông vậy, sau đó mới chuyển sang bác bỏ một cách có hệ thống từng luận điểm một. Hay trong tuyển tập Contra Keynes and Cambridge (Phản bác Keynes và Cambridge) của Hayek[318]: tuy là "phản bác," nhưng không có một dòng nào diễn giải sai những ý tưởng của Keynes hay cố tình tìm cách gây kích động. (Mọi người thường quá sợ hãi tri thức và cả tính khí hiếu chiến của Keynes nên không ai dám chọc giận ông.)

Khi đọc tác phẩm Summa Theologica (Bản tóm tắt về thần học) của Thomas Aquinas[319] được viết vào tám thế kỷ trước, bạn sẽ thấy các

mục với tên gọi như “Questio”, sau đó là “Praeteria”, “Objectiones,” “Sed Contra,”[320]… diễn đạt với sự chính xác gần như tuyệt đối các luận đề mà cuốn sách muốn phản biện và tìm ra những khiếm khuyết trong đó rồi mới đưa ra lập luận bác bỏ. Nếu bạn nhận thấy ở đây có sự tương đồng với Kinh Talmud thì đó không phải là ngẫu nhiên đâu: có vẻ cả hai phương pháp này đều khởi nguồn từ lối tư duy pháp lý thời La Mã.

Hãy chú ý đến những lập luận người rơm[321] đi kèm, trong đó người ta không chỉ trích ra một câu nói mà còn đưa ra lời diễn giải hay khuyến khích những lối diễn giải sai. Với tư cách là một tác giả, tôi cho rằng người rơmkhông khác gì kẻ trộm.

Trong thị trường mở, một số loại dối trá khiến mọi người coi kẻ phạm tội như người vô hình. Vấn đề không nằm ở lời nói dối, mà nằm ở hệ thống đòi hỏi một chút sự tin tưởng. Bởi lẽ, những kẻ phát tán sự dối trá không tồn tại được trong những xã hội cổ đại.

Nguyên tắc khoan dung[322] quy định rằng bạn phải làm sao để hiểu một thông điệp như thể chính bạn là tác giả của thông điệp đó. Điều đó, cùng với thái độ ghê tởm những sự vi phạm nguyên tắc này, là tương thích với Lindy. Ví dụ, Isiah 29:21 khẳng định: đó là những kẻ dùng lời nói làm cho người ta bị kết tội, và cho người xử án tại cửa công phải mắc bẫy; chúng dùng những lời lẽ vô căn cứ làm cho người công chính bị gạt ra ngoài. Kẻ xấu xa gài bẫy bạn. Hành động vu khống từng là một trọng tội ở Babylon, theo đó kẻ kết tội người khác sai sẽ bị trừng phạt như thể chính hắn đã gây ra tội đó.

Tuy nhiên, trong triết học, nguyên tắc khoan dung này – trên cương vị là nguyên tắc – chỉ mới được 60 tuổi đời. Cũng như đối với nhiều thứ khác, nếu nguyên tắc khoan dung này trở thành nguyên tắc, thì đó là vì một số thông lệ đạo đức cũ đã bị loại bỏ.

TIẾP THEO

Chương tiếp theo sẽ bàn về vấn đề đức hạnh trên cương vị da thịt trong cuộc chơi.

Chương 13
KINH DOANH ĐỨC HẠNH

Sontag là về Sontag – Đức hạnh là điều bạn làm khi không có người nhìn – Dám bị ghẻ lạnh – Các cuộc họp đẻ ra các cuộc họp – Gọi ai đó đang cô đơn sau ván tennis thứ Bảy

Lycurgus, nhà làm luật người Sparta, khi được đề nghị cho phép thiết lập nền dân chủ ở đây đã trả lời rằng: “Hãy bắt đầu từ gia đình mình.”

Tôi sẽ luôn nhớ lần gặp mặt với tác giả và cũng là một biểu tượng văn hóa, Susan Sontag[323], bởi vì tôi cũng gặp Benoit Mandelbrot[324] vĩ đại vào ngày hôm đó. Sự kiện này diễn ra vào năm 2001 ở một đài phát thanh của New York, hai tháng sau vụ khủng bố tháng 9. Sontag, khi đó đang được phỏng vấn, tỏ ra bực dọc về ý tưởng của một anh chàng “nghiên cứu sự ngẫu nhiên” và quay sang bắt chuyện với tôi. Khi biết tôi là nhà giao dịch, bà thốt lên rằng bà “phản đối hệ thống thị trường” rồi quay lưng lại khi tôi vẫn chưa kịp nói hết câu để làm nhục tôi (lưu ý rằng, phép lịch sự ở đây là sự áp dụng Nguyên tắc Bạc), trong khi trợ lý của bà nhìn tôi như thể tôi vừa bị kết tội sát hại trẻ em. Tôi cố biện hộ cho hành vi của bà nhằm quên đi sự kiện này; tôi hình dung bà sống ở một cộng đồng thôn quê nào đó, tự trồng rau, viết bằng bút chì và giấy, không mua bán mà chỉ đổi chác,…

Nhưng hóa ra bà ấy không hề tự trồng rau. Hai năm sau đó, tôi tình cờ đọc được cáo phó của bà (tôi đã đợi một thập kỷ rưỡi để viết về sự kiện này nhằm tránh nói xấu người đã khuất). Những người trong ngành xuất bản than phiền về tính tham lam của Sontag; bà đã đòi nhà xuất bản Farrar, Straus and Giroux số tiền trị giá vài triệu đô-la tính theo thời giá bây giờ cho một cuốn tiểu thuyết. Bà ở cùng với một người bạn gái trong một điền trang lớn, sau này được bán với giá 28 triệu đô-la. Có lẽ Sontag cho rằng việc sỉ nhục người có tiền

sẽ đưa bà lên ngôi thánh và miễn trừ cho bà khỏi việc phải có da thịt trong cuộc chơi.

Việc chống lại hệ thống thị trường trong khi không sinh sống ở một túp lều hay hang động (như ở Vermont hay Tây Bắc Afghanistan) tách biệt khỏi hệ thống đó là việc làm phi đạo đức.

Nhưng tệ hơn là:

Khẳng định mình có đức hạnh mà không hoàn toàn chịu mọi hệ quả trực tiếp của nó còn phi đạo đức hơn nhiều.

Đây sẽ là chủ đề chính của chương này: lợi dụng đức hạnh để đánh bóng hình ảnh, kiếm lợi ích cá nhân, phát triển sự nghiệp, địa vị xã hội,… – lợi ích cá nhân ở đây có nghĩa là bất kỳ điều gì không phải chịu rủi ro của một hành động tiêu cực.

Tương phản với Sontag, tôi đã gặp một số người sống theo đúng những gì họ tuyên bố. Ví dụ, Ralph Nader sống cuộc sống của một tu sĩ ở thế kỷ 16. Hay vị thánh thế tục Simone Weil, tuy xuất thân từ tầng lớp thượng lưu người Pháp Do thái nhưng lại sống một năm trong một nhà máy ô tô để giai cấp lao động không còn là một khái niệm trừu tượng đối với bà nữa.

CÔNG CHÚNG VÀ RIÊNG TƯ

Như chúng ta đã thấy ở trường hợp những kẻ thích can thiệp, những người ưa lý thuyết có thể không thích những chi tiết của thực tế. Nếu đã đinh ninh rằng mình đúng về mặt lý thuyết, bạn sẽ không thực sự bận tâm đến việc ý tưởng của mình ảnh hưởng tới người khác ra sao. Ý tưởng của bạn mang lại cho bạn sự đúng đắn về mặt đạo đức, khiến bạn không để ý tới việc chúng tác động tới người khác như thế nào.

Tương tự, nếu bạn tin rằng mình đang “giúp đỡ người nghèo” bằng cách bỏ tiền vào các bài thuyết trình PowerPoint và những hội thảo quốc tế, vốn là thể loại hội thảo đẻ ra rất nhiều cuộc hội thảo khác (và dẫn tới nhiều bài thuyết trình PowerPoint nữa), thì bạn có thể

hoàn toàn bỏ qua các cá nhân – người nghèo trở thành một khái niệm trừu tượng mà bạn không hề bắt gặp trong đời thực. Với những nỗ lực đã đổ ra cho các cuộc hội thảo, bạn tự cho mình quyền sỉ nhục họ. Hillary Monsanto-Malmaison, hay thi thoảng còn được gọi là Hillary Clinton, cho rằng mình được quyền thóa mạ các đặc vụ. Có người mới cho tôi hay rằng một nhà hoạt động vì môi trường theo chủ nghĩa xã hội người Canada, tôi từng tham gia vào chương trình giảng dạy cùng vị này, thường xuyên lớn tiếng mạt sát người phục vụ tại các nhà hàng trong thời gian thực hiện các bài giảng về bình đẳng, tính đa dạng, và sự công bằng.

Những đứa trẻ có bố mẹ giàu có nói về “đặc quyền tầng lớp” ở những trường đại học quý tộc như Amherst – nhưng một lần, một người trong đám đó lại không thể trả lời một đề nghị đơn giản nhưng logic của Dinesh D’Souza[325]: Tại sao bạn không đến phòng đào tạo và trao vị trí đặc quyền của mình cho một sinh viên thuộc nhóm thiểu số?

Rõ ràng là trong những tình huống như vậy, người ta sẽ tự vệ bằng cách nói rằng họ muốn những người khác cũng làm như vậy – họ yêu cầu một giải pháp có tính hệ thống cho mọi vấn đề bất công cục bộ được nhận biết. Tôi thấy điều đó là vô đạo đức. Tôi không thấy có hệ thống đạo đức nào cho phép bạn để mặc một người chết đuối bởi vì những người khác cũng đứng nhìn, không có hệ thống nào nói: “Tôi chỉ cứu một người đang đuối nước nếu những người khác cũng giúp đỡ những người đuối nước khác.”

Và điều này đưa chúng ta đến một nguyên tắc:

Nếu cuộc sống cá nhân của bạn mâu thuẫn với quan điểm về tri thức của bạn, nó sẽ xóa bỏ những quan điểm về tri thức chứ không phải cuộc sống cá nhân.

Và một giải pháp cho chủ nghĩa phổ quát tẻ nhạt mà chúng ta đã bàn đến ở phần Mở đầu:

Nếu các hành động của bạn khi bạn ở một mình không thể phổ biến ở mọi nơi, thì bạn không thể có những ý tưởng phổ quát.

Điều này không chỉ áp dụng riêng cho đạo đức, mà còn áp dụng cho cả thông tin nữa. Nếu một nhân viên bán xe cố nài kéo bạn mua một chiếc Detroit trong khi xe của anh ta lại của hãng Honda, tức là anh ta đang ra tín hiệu rằng sản phẩm mà anh ta đang hết mực tán dương kia có thể có vấn đề.

NHỮNG THƯƠNG GIA CÓ ĐỨC HẠNH

Hầu như ở mọi chuỗi khách sạn, từ Argentina đến Kazakhstan, phòng tắm đều gắn một tấm biển khiến bạn chú ý: HÃY BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG. Họ muốn bạn đừng vội gửi khăn tắm xuống phòng giặt là mà hãy giữ nó để sử dụng lại, bởi vì giảm bớt khối lượng giặt là sẽ giúp họ tiết kiệm được hàng chục nghìn đô-la mỗi năm. Điều này cũng tương tự như việc người bán hàng nói cái gì là tốt cho bạn trong khi đa phần (và quan trọng) là nó tốt cho anh ta. Dĩ nhiên, các khách sạn yêu môi trường, nhưng có thể đoán chắc rằng họ sẽ không đời nào chịu quảng bá điều đó ầm ĩ đến vậy nếu nó không mang lại lợi nhuận cho họ.

Như vậy, những vấn đề toàn cầu – đói nghèo (đặc biệt là trẻ em đói nghèo), môi trường, công lý cho các cộng đồng thiểu số đang bị các đế quốc thực dân đàn áp, hay ngược đãi theo giới tính – hiện đang là thành trì cuối cùng của những kẻ vô lại ra rả quảng cáo về đức hạnh.

Đức hạnh không phải là thứ để đem ra quảng cáo. Nó không phải là một chiến lược đầu tư. Nó cũng chẳng phải là một kế hoạch cắt giảm chi phí. Nó cũng không phải là chiến lược bán sách (hay tệ hơn, bán vé hòa nhạc).

Tôi băn khoăn, theo hiệu ứng Lindy, tại sao trong các thư tịch cổ lại nhắc quá ít đến cái gọi là báo hiệu về đức hạnh? Tại sao ngày nay điều này mới diễn ra?

Ồ, thực ra không mới đâu, nhưng trước đây nó không được coi là phổ biến nên người ta ít than phiền và ít cho rằng đó là một tật xấu. Nhưng nhắc đến thì có; hãy xem Phúc âm Matthew 6:1 – 4, trong đó

nói rằng hành vi cao đẹp nhất là hành vi được thực hiện trong bí mật:

Khi làm việc lành phúc đức, anh em phải coi chừng, chớ có phô trương cho thiên hạ thấy. Bằng không, anh em sẽ chẳng được Cha của anh em, Đấng ngự trên trời, ban thưởng.

Vậy khi bố thí, đừng có khua chiêng đánh trống, như bọn đạo đức giả thường biểu diễn trong hội đường và ngoài phố xá, cốt để người ta khen. Thầy bảo thật anh em, chúng đã được phần thưởng rồi. Còn anh em, khi bố thí, đừng cho tay trái biết việc tay phải làm, để việc anh bố thí được kín đáo. Và Cha của anh em, Đấng thấu suốt những gì kín đáo, sẽ trả lại cho anh em.

LÀ NHƯ THẾ HAY CÓ VẺ NHƯ THẾ?

Nhà đầu tư Charlie Munger từng nói: "Hãy thử cân nhắc điều này. Bạn muốn là người tình tuyệt vời nhất thế giới, nhưng lại để mọi người nghĩ mình là người tình tệ nhất? Hay bạn muốn là người tình tệ nhất nhưng lại để mọi người nghĩ mình là người tình tuyệt vời nhất?" Thông thường, nếu điều đó hợp lý, thì nó hẳn đã phải được ghi vào các văn bản cổ điển, trong phân mục có tên esse quam videri, tôi tạm dịch là là như thế hay được coi là như thế. Có thể tìm thấy nó ở Cicero, Sallust[326], thậm chí cả Machiavelli – với tính cách của mình, hẳn ông sẽ lật ngược nó lại thành videri quam esse, "hãy thể hiện thay vì là như thế."

BUÔN THẦN BÁN THÁNH

Trước đây, nếu có tiền, bạn có thể bỏ ra một ít để xóa hết tội lỗi. Người giàu có có thể trút bỏ gánh nặng lương tâm bằng cách mua lấy những ân sủng của giáo hội hoặc các phép xá tội[327]; thông lệ này phổ biến nhất vào khoảng thế kỷ 9 và 10, nhưng sau đó nó vẫn tiếp tục tồn tại dưới những hình thái nhẹ nhàng và tinh vi hơn, và điều này có lẽ cũng góp phần khiến người ta bất mãn với những tập tục trong nhà thờ, từ đó dẫn đến cuộc Cải cách Tin lành.

Buôn thần bán thánh là một cách kiếm tiền thuận tiện đối với nhà thờ, họ mở dịch vụ buôn bán lễ nghi, và mọi người đều hài lòng với sự sắp xếp đó. Điều tương tự cũng đúng với phép xá tội: người mua có được một chỗ trên thiên đường với cái giá quá rẻ, người bán lại chẳng tốn đồng nào cho thứ bán ra. Đó là thứ mà giới giao dịch chúng tôi gọi là "tiền miễn phí." Nhưng về bản chất, đó là một sự vi phạm giáo luật, bởi nó đánh đổi giá trị tinh thần và linh thiêng cho một thứ rất trần tục. Chắc chắn nó tương thích với Lindy: về bản chất, phép xá tội không khác biệt nhiều so với những thông lệ ngoại giáo là hiến tế để các vị thần nguôi giận, và một phần những gì được hiến tế đó sẽ rơi vào túi vị giáo sĩ cấp cao nhất.

Bây giờ, chúng ta hãy bàn đến trường hợp một người công khai bỏ ra 1 triệu đô-la làm "từ thiện." Một phần trong số tiền đó sẽ dành để quảng cáo rằng bạn đang quyên tiền cho một tổ chức từ thiện – theo định nghĩa, tổ chức từ thiện là tổ chức có mục tiêu không tìm kiếm lợi nhuận, và "chi tiêu" một phần lớn tiền của vào chuyên môn của họ: các cuộc họp hành, hoạt động gây quỹ trong tương lai, và vô vàn email qua lại giữa các công ty (tất cả đều nhằm cứu trợ một đất nước sau một trận động đất, giả dụ thế). Bạn có nhận thấy sự khác biệt giữa điều này với việc buôn thần bán thánh hay phép xá tội không? Thực ra, việc buôn thần bán thánh và phép xá tội đã tự tái sinh trong xã hội thế tục hiện giờ qua hình hài của những bữa tiệc tối từ thiện (vì một lý do nào đó, người tham gia lại hay đeo cà vạt đen), qua hình hài của những người cảm thấy mình có ích khi tham gia vào những hoạt động mà trong các tình huống khác là vị kỷ, chẳng hạn như chạy marathon – lúc này nó sẽ không phải là vị kỷ nữa bởi mục tiêu của nó là nhằm cứu lấy những quả thận cho người khác (họ cứ làm như việc chữa thận cho người khác không thể được thực hiện bằng cách đơn giản là ký tên vào ngân phiếu vậy), và qua hình hài của các vị lãnh đạo lấy tên mình đặt cho các tòa nhà để họ có thể đời đời được nhớ đến là những người có đức hạnh. Như vậy, bạn có thể lừa thế giới để lấy 1 tỉ đô-la; tất cả những gì bạn cần làm là dành một phần nhỏ trong đó, ví dụ 1 hay 2 triệu đô-la, để được có chỗ trên thiên đường dành riêng cho "những người cho đi."

Tôi không có ý nói rằng tất cả những người lấy tên mình đặt cho các tòa nhà đều không có đức hạnh và chỉ muốn mua một chỗ trên thiên đường. Nhiều người làm thế vì áp lực từ những người đồng cấp và từ xã hội, và đó có thể là cách để khiến những người đó thôi không làm phiền họ.

Chúng ta đã chứng minh rằng đức hạnh không phải là vật trang trí, không phải thứ mà người ta có thể mua được. Bây giờ, ta hãy tiến thêm một bước nữa để thấy rằng khi nào đức hạnh đòi hỏi da thịt trong cuộc chơi, xét theo nghĩa chấp nhận rủi ro, đặc biệt là khi rủi ro ở đây là danh tiếng.

ĐỨC HẠNH LIÊN QUAN ĐẾN NHỮNG NGƯỜI KHÁC VÀ TẬP THỂ

Từ thuộc tính quy mô, có thể khẳng định rằng đức hạnh là làm điều gì đó cho tập thể, đặc biệt khi hành động đó lại mâu thuẫn với lợi ích hạn hẹp của bạn. Đức hạnh không chỉ là đối xử tốt với những người mà bạn quan tâm.

Như vậy, đức hạnh thực sự chủ yếu nằm ở sự tử tế với những người bị bỏ rơi, những trường hợp ít được biết đến, những người mà các tổ chức từ thiện lớn thường bỏ qua. Hoặc những người không có bạn bè và chỉ cần thi thoảng có người gọi cho họ để trò chuyện hay gặp họ để uống cùng một cốc cà phê rang xay theo kiểu Ý.

ĐỨC HẠNH BỊ GHÉT BỎ

Hơn nữa, hình thức cao nhất của đức hạnh là không được ai ưa. Nói như vậy không có nghĩa rằng bản thân đức hạnh có sẵn yếu tố bị ghét bỏ, hay liên quan đến điều đó; ý nghĩa ở đây chỉ là những hành vi không được ưa chuộng báo hiệu sự chấp nhận rủi ro và hành vi chân thực.

Dũng cảm là đức hạnh duy nhất không thể giả mạo.

Nếu tôi được yêu cầu miêu tả về một hành động đức hạnh hoàn hảo, thì đó sẽ là việc chấp nhận một vị trí không thoải mái, bị trừng phạt trong dòng chảy thông tin phổ biến.

Ta hãy lấy một ví dụ. Vì một số lý do nào đó, trong cuộc chiến tranh Syria, nhờ vào những hãng quan hệ công chúng được nhà nước Qatar hậu thuẫn mà nền văn hóa đơn sắc đã thành công trong việc trừng phạt tất cả những ai phản đối những kẻ thánh chiến thích chặt đầu người khác (tức những người Syria gọi là quân nổi dậy, nhưng thực ra lại đang chiến đấu để thiết lập nhà nước Salafi-Wahhabi ở Syria). Những danh xưng quy chụp như "kẻ ủng hộ chế độ Assad[328]" hay "kẻ tàn sát trẻ em" được tạo ra để khiến các phóng viên vì khiếp sợ mà không dám nghi ngờ bất cứ sự hỗ trợ nào dành cho những kẻ thánh chiến này. Và nó luôn nhắm đến trẻ em. Hãy nhớ đến những kẻ bợ đỡ cho Monsanto, chúng thường kết tội những người phản đối công ty này là "bỏ đói trẻ em."

Đứng về phía sự thật khi sự thật đó không được lòng số đông là điều còn cao cả hơn đức hạnh vì nó khiến bạn phải trả giá bằng danh tiếng của chính mình. Nếu bạn là một phóng viên và bạn thực hiện những hành động có thể khiến mình bị tẩy chay, như vậy bạn là người đức hạnh. Một số người chỉ dám bày tỏ ý kiến trong các cuộc mạt sát tập thể của đám đông, vì đó là thời điểm an toàn, và hơn nữa, họ lại nghĩ rằng như thế là mình đang thể hiện đức hạnh. Đó không phải đức hạnh mà là sự vô đạo đức, một sự kết hợp giữa việc ức hiếp và thói hèn hạ.

CHẤP NHẬN RỦI RO

Cuối cùng, khi những người trẻ tuổi "muốn giúp đỡ nhân loại" tìm đến tôi và hỏi, "Tôi nên làm gì? Tôi muốn giảm sự nghèo đói và cứu thế giới," cùng nhiều khát vọng cao quý tương tự ở tầm vĩ mô, thì gợi ý của tôi là:

1) Đừng ra tín hiệu về đức hạnh;

2) Đừng trục lợi bất chính;

3) Bạn phải mở công ty riêng. Hãy đặt bản thân vào thế rủi ro, hãy khởi dựng một doanh nghiệp.

Đúng vậy, hãy chấp nhận rủi ro, và nếu bạn trở nên giàu có (điều này không bắt buộc), hãy cư xử hào phóng với người khác. Chúng ta cần những người chấp nhận rủi ro (trong giới hạn). Mục đích ở đây là đưa hậu duệ của loài Homo sapiens xa khỏi những thứ vĩ mô, xa khỏi những mục tiêu phổ quát đầy tính trừu tượng, xa khỏi những hoạt động kiến thiết xã hội mang lại các rủi ro đuôi cho cộng đồng. Việc kinh doanh sẽ luôn hữu ích (vì nó tạo ra các hoạt động kinh tế mà không kèm theo những thay đổi mạo hiểm ở quy mô rộng cho nền kinh tế); các tổ chức (như ngành viện trợ) có thể sẽ hữu ích, nhưng chúng cũng mang lại những thiệt hại tương đương (tôi đang nói lạc quan đấy; tôi chắc chắn rằng đại đa số các tổ chức rốt cuộc đều gây hại).

Lòng dũng cảm (chấp nhận rủi ro) là đức hạnh cao quý nhất. Chúng ta cần những doanh nhân khởi nghiệp.

Chương 14
HÒA BÌNH, KHÔNG PHẢI MỰC HAY MÁU

Người Ả-rập chiến đấu đến người Palestine cuối cùng – Lũ sư tử đâu rồi? – Người Ý không dễ chết – Hãy bắt các sử gia làm tên lửa – Thương mại khiến mọi người bình đẳng (hoặc bất bình đẳng, nhưng đó lại là một câu chuyện khác)

Một trong những vấn đề của kẻ thích can thiệp – thích xía vào chuyện người khác "để giúp đỡ" – gây ra xáo trộn cho các cơ chế thiết lập hòa bình vốn tồn tại cố hữu trong mọi vấn đề liên quan đến con người, đó là sự kết hợp giữa việc hợp tác và sự thù địch mang tính chiến lược. Như chúng ta đã thấy trong phần Mở đầu 1, sai lầm này hiện vẫn tiếp tục diễn ra bởi vì phía trả giá là những người khác mà không phải là những kẻ thích can thiệp.

Tôi cho rằng nếu đám TTNĐ và bạn bè của họ không mó tay vào, thì hẳn những vấn đề như Israel-Palestine đã được giải quyết, phần nào đó – và cả hai phía, đặc biệt là phía Palestine, đều có lợi ích. Khi tôi viết những dòng này, vấn đề trên đã tồn tại 70 năm; có quá nhiều đầu bếp chen chúc nhau trong một căn bếp nhỏ xíu, mà hầu hết bọn họ đều chưa một lần phải nếm thử đồ ăn. Tôi đồ rằng nếu bạn để họ yên, họ sẽ giải quyết ổn thỏa vấn đề vì những lý do thực tế.

Những người trên mặt đất, những người có da thịt trong cuộc chơi, không quá quan tâm đến địa chính trị hay những nguyên tắc vĩ mô trừu tượng; cái mà họ quan tâm là có bánh mì trên bàn, có bia (hoặc một số đồ uống lên men không cồn như yogurt) trong tủ lạnh, và có thời tiết đẹp trong những buổi cả gia đình đi picnic ngoài trời. Họ cũng không muốn bị sỉ nhục trong những cuộc tiếp xúc với người khác.

Bởi lẽ, hãy thử hình dung sự nực cười của việc các quốc gia Ả-rập xúi giục người Palestine đấu tranh cho lý tưởng của mình trong khi những kẻ thống trị họ lại đang phè phỡn ngồi trong những cung điện trải thảm nhung không hơi rượu (với tủ lạnh chứa đầy loại thức uống lên men không cồn như yogurt) còn những người nhận lời khuyên của họ lại đang phải sống lay lắt trong trại tị nạn. Nếu người Palestine ổn định vào năm 1947, cuộc sống của họ có lẽ đã tốt hơn nhiều. Nhưng mục đích ở đây là phải hất cẳng đám người Do thái và Tân-Thập tự Chinh ra khỏi vùng đất Địa Trung Hải này; và các đảng phái Ả-rập ở cách đó hàng trăm, thậm chí hàng nghìn dặm lại cứ ra rả phát đi những lý lẽ hùng hồn, kêu gọi đấu tranh vì "các nguyên tắc" trong khi những người Palestine thì mất nhà cửa và phải sống trong các lều bạt tạm bợ. Sau đó là cuộc chiến tranh năm 1948. Nếu người Palestine ổn định lại vào lúc đó, thì mọi chuyện sẽ tốt hơn nhiều. Nhưng không, vẫn còn "những quy tắc." Sau đó là cuộc chiến năm 1967. Bây giờ, họ cảm thấy mình sẽ may mắn nếu khôi phục được phần lãnh thổ bị mất vào năm 1967. Sau đó là hiệp ước hòa bình Oslo năm 1992, nhưng lại được quyết định từ trên xuống[329]. Không hòa bình nào ra đời từ dấu mực của các nhà cầm quyền quan liêu. Nếu bạn muốn hòa bình, hãy làm sao để họ giao thương với nhau, như họ vẫn làm từ hàng nghìn năm qua. Rốt cuộc, họ sẽ phải tìm ra cách giải quyết vấn đề.

Nhìn chung, con người có tính hợp tác – trừ khi các tổ chức ngáng đường. Tôi đoán rằng nếu chúng ta trả tiền cho "những người muốn ra tay giúp đỡ" ở Bộ Ngoại giao được đi nghỉ để làm đồ gốm, nặn đất sét, hay bất cứ hoạt động nào mà những người ít testosterone[330] hay làm vào những kỳ nghỉ phép, thì đó sẽ là một điều tuyệt vời cho hòa bình.

Hơn nữa, những người này có xu hướng nhìn nhận mọi thứ ở góc độ địa chính trị, như thể thế giới được phân cực làm hai phe lớn chứ không phải là tập hợp của rất nhiều người với những mối quan tâm đa dạng. Để chọc giận nước Nga, Bộ Ngoại giao đã xúi giục kéo dài cuộc chiến tranh ở Syria, và trên thực tế, điều đó chỉ làm khổ người Syria mà thôi.

Hòa bình áp từ trên xuống khác với hòa bình đích thực: Hãy nghĩ đến việc ngày nay, các quốc gia Ma-rốc, Ai Cập, và một phần là Ả-rập Saudi, với những chính phủ ít nhiều công khai ủng hộ Israel (với tủ lạnh chất đầy đồ uống lên men không cồn như yogurt) nhưng dân chúng lại thể hiện rõ thái độ thù địch đối với người Do thái. Hãy so sánh hiện tượng đó với Iran, nơi người dân thẳng thắn ủng hộ phương Tây và thông cảm với người Do thái. Ấy thế nhưng những người không có da thịt trong cuộc chơi, do đọc quá nhiều về Hòa ước Westphalia[331](nhưng lại ít tìm hiểu về các hệ thống phức hợp), vẫn một mực đòi đồng nhất mối quan hệ giữa các quốc gia với mối quan hệ giữa các chính phủ.

SAO HỎA VÀ SAO THỔ

Nếu bạn không hiểu về vấn đề này (như các học giả ở Washington) và không có da thịt trong cuộc chơi, thì khi đó tất cả mọi thứ sẽ được nhìn nhận qua lăng kính địa chính trị. Đối với những vị học giả ngu đần này, tất cả đều chỉ là sự đối đầu giữa Iran và Ả-rập Saudi, giữa Mỹ và Nga, giữa sao Hỏa và sao Thổ.

Còn nhớ, trong cuộc chiến tranh Lebanon, tôi để ý thấy cuộc xung đột nội bộ này bị biến thành vấn đề mâu thuẫn giữa Israel và Iran ra sao. Trong cuốn Thiên nga Đen, tôi đã kể về chuyện các phóng viên chiến trường đến Lebanon lại lấy toàn bộ tin tức từ những phóng viên chiến trường khác đã đến Lebanon trước, như vậy họ có thể sống ở một thế giới song song mà chưa hề tận mắt thấy những vấn đề thật sự – không có da thịt trong cuộc chơi có công lớn trong việc bóp méo thông tin. Nhưng với những người đối diện với thực tế như chúng tôi thì mục tiêu là làm sao để mọi việc vận hành tốt và có một cuộc sống thực sự, chứ không hy sinh sự tồn tại của chúng tôi vì địa chính trị. Con người đích thực quan tâm đến sự tương đồng và hòa bình, không phải là bất đồng và chiến tranh.

Chúng ta hãy xem xét lịch sử khi nó tự vận hành, trái ngược với những quan niệm của các vị “trí thức” và các tổ chức.

LŨ SƯ TỬ ĐÂU RỒI?

Trong quá trình viết cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, tôi có đến một khu bảo tồn thiên nhiên ở Nam Phi, ban ngày đi quan sát tự nhiên và tới chiều về lại ngồi viết sách. Tôi đến đây để “xem sư tử.” Nhưng trong suốt một tuần, tôi chỉ thấy được một con sư tử, và sự kiện đó lớn đến nỗi du khách từ các khu nghỉ dưỡng kiểu cắm trại xung quanh cũng đổ xô đến xem, gây tắc đường. Mọi người liên tục hét “kuru” (tiếng Zulu) như thể họ vừa tìm thấy vàng. Trong khi đó, trên những hành trình ngày-hai-lần tìm sư tử nhưng thất bại, tôi lại gặp rất nhiều hươu cao cổ, voi, ngựa vằn, lợn rừng, linh dương, và linh dương, và lại là linh dương. Những người khác cũng vậy, họ đi tìm kuru nhưng chỉ thấy những loài động vật hiền lành: Sau một chuyến thăm quan các loài động vật chán ngắt (và hẳn chúng cũng chẳng lấy gì làm thú vị khi thấy chúng tôi), một anh chàng người Nam Phi ngồi ở một chiếc xe khác mà chúng tôi gặp giữa đường trên thảo nguyên lấy tay chỉ lên đồi rồi nói đùa: “Chúng tôi vừa gặp hai con hươu và ba con linh dương ở đằng kia.”

Thì ra tôi đã mắc một sai lầm mà chính tôi từng cảnh báo: nhầm lẫn giữa cái lung linh rực rỡ với các quan sát từ kinh nghiệm; số lượng động vật săn mồi là rất, rất ít so với những loài động vật có tinh thần hợp tác. Chỗ cắm trại ở khu bảo tồn nằm bên cạnh một hồ nước, và chiều chiều, hàng trăm con vật thuộc nhiều loài khác nhau lại tụ tập ở đây, và rõ ràng chúng khá hòa thuận với nhau. Nhưng trong số hàng nghìn con vật mà tôi đã gặp ở đó, thì hình ảnh con sư tử oai phong và điềm tĩnh vẫn thống trị trong trí nhớ tôi. Từ quan điểm quản lý rủi ro mà xét, việc đánh giá quá cao vai trò của con sư tử là hợp lý – nhưng không nên để nó lấn át trong những diễn giải của chúng ta về các sự kiện trên thế giới.

Ý nghĩa của “luật rừng,” nếu có, là lấy hợp tác làm chính, với một vài trường hợp méo mó về nhận thức do bản năng quản lý rủi ro của chúng ta gây ra. Ngay cả kẻ săn mồi cuối cùng cũng phải dàn xếp theo hình thức nào đó với con mồi của mình.

LỊCH SỬ NHÌN TỪ PHÒNG CẤP CỨU

Nhìn chung, lịch sử là hòa bình điểm xuyết chiến tranh, không phải chiến tranh điểm xuyết hòa bình. Vấn đề ở đây là con người chúng

ta dễ rơi vào lối duy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có[332], theo đó những gì nổi bật lại bị nhầm tưởng là giá trị thống kê, và sự nổi bật cùng với hiệu ứng cảm xúc của một sự kiện khiến chúng ta nghĩ rằng sự kiện đó diễn ra thường xuyên trong khi thực tế lại không phải như vậy. Điều này giúp chúng ta thông thái và thận trọng trong đời sống hằng ngày, buộc chúng ta phải bổ sung một tầng bảo vệ, nhưng nó không giúp gì nhiều trong quá trình học tập.

Bởi lẽ, khi đọc lịch sử về các vấn đề quốc tế, có thể bạn sẽ rơi vào ảo tưởng rằng lịch sử hầu hết là chiến tranh, rằng các nhà nước lúc nào cũng thích đánh nhau, bất cứ khi nào có cơ hội, và rằng các bên chỉ hợp tác khi cần hình thành một liên minh "chiến lược" nhằm chống lại một mối nguy hại chung, hoặc sáp nhập lại trong một cấu trúc quan liêu từ trên xuống. Người ta cho rằng nền hòa bình gần đây giữa các nhà nước châu Âu là nhờ vào sự cai trị của những quan chức lắm lời, thiếu "tính nam độc hại[333]" (đây là hiện tượng bệnh hóa[334] mới nhất trong các trường đại học), chứ không phải nhờ vào ảnh hưởng của Mỹ hay Xô-viết.

Chúng ta đều đặn được phục vụ thực đơn gồm những cuốn sách lịch sử về chiến tranh, có rất ít lịch sử về hòa bình. Là một nhà giao dịch, tôi được huấn luyện để tìm kiếm câu hỏi đầu tiên mà mọi người thường quên hỏi:Ai viết ra những cuốn sách này? Vâng, đó là các sử gia, học giả nghiên cứu các vấn đề quốc tế, và chuyên gia chính sách. Liệu những người này có bị đánh lừa hay không? Lịch sự mà nói, đa số họ đều không phải là những nhà khoa học tên lửa, và họ đều chịu tác động của một thiên kiến mang tính hệ thống. Có vẻ như tuy đây đó vẫn có những lời nói đãi bôi và một chút tự vấn lương tâm, nhưng một lối tiếp cận chuẩn mực về mặt kinh nghiệm trong các vấn đề về lịch sử và quan hệ quốc tế hiện vẫn còn ở mức hiếm hoi.

Thứ nhất, tồn tại những vấn đề như "quá khớp", tường thuật thái quá, trích xuất quá nhiều dữ liệu quá khứ theo phương pháp via positiva[335] nhưng lại thiếu phần khai thác via negativa. Ngay cả trong các ngành khoa học thực nghiệm, dữ liệu tích cực ("điều này hiệu quả") thường cũng được giới truyền thông quan tâm hơn so với

dữ liệu tiêu cực ("điều này không hiệu quả"); vì vậy, không có gì ngạc nhiên khi các sử gia và học giả nghiên cứu quan hệ quốc tế lại rơi vào đúng cái bẫy này.

Thứ hai, các vị học giả này, trên cương vị các nhà khoa học phi tên lửa, không nắm được thuộc tính toán học trọng tâm, lẫn lộn giữa cường độ và tần suất. Người ta nói rằng trong năm thế kỷ trước khi thống nhất, nước Ý đã bị "rất nhiều cuộc chiến tranh" tàn phá. Do vậy, nhiều học giả một mực cho rằng sự thống nhất đã "đem đến hòa bình." Thế nhưng trong Thế chiến I, trong "giai đoạn ổn định," hơn 600.000 người Ý đã thiệt mạng, cao hơn gần 10 lần tổng số thương vong trong cả 500 năm trước đó cộng lại. Nhiều cuộc "xung đột" giữa các vùng hay tiểu vùng diễn ra giữa lính chuyên nghiệp, thường là lính đánh thuê, và phần lớn người dân còn không hề biết đến những cuộc chiến đó. Nhưng theo kinh nghiệm, sau khi tôi trình bày các thực tế này, gần như luôn có ý kiến phản hồi rằng, "Dẫu sau, ngày đó chiến tranh và bất ổn vẫn nhiều hơn." Đây là lập luận theo lối giao dịch Bob Rubin, rằng những giao dịch mất tiền không thường xuyên mang tính ổn định hơn, dù rằng cuối cùng chính chúng sẽ làm hại bạn[336].

Thứ ba, là vấn đề mô tả, hay sự khớp nhau giữa những gì được tường thuật lại và thực nghiệm. Các nhà sử học và học giả về các vấn đề quốc tế mà chúng ta tiếp cận thường hứng thú với những câu chuyện về sự xung đột hơn là với sự hợp tác tự nhiên trên thực tế giữa tập hợp rộng hơn gồm các bên tham gia không thuộc cơ cấu tổ chức, các thương gia, thợ cắt tóc, bác sĩ, người đổi tiền, thợ sửa ống nước, mại dâm, và nhiều người khác nữa. Hòa bình và thương mại có thể có chút thú vị, nhưng đó không phải là những chủ đề thu hút được sự quan tâm của người khác – và trong khi trường phái Annales[337] của Pháp mang đến một số nhận thức rằng lịch sử là toàn bộ cuộc sống của một tổ chức chứ không chỉ là các cuộc chiến tranh hoành tráng, nhưng họ lại không thay đổi được nhiều lối tư duy của những lĩnh vực lân cận như các vấn đề quốc tế. Kể cả tôi, tuy vẫn nhận thức đầy đủ về điều này và còn viết cả một chương sách về nó, nhưng vẫn thường nhận thấy việc tường thuật về cuộc sống thật nhàm chán.

Thứ tư, như tôi đã nói ở phần trước về nghiên cứu của Đại úy Mark Weisenborn, Pasquale Cirillo và tôi, những ghi chép về các cuộc chiến trong quá khứ vốn chứa đầy những ước tính bị làm quá. Những gì hào nhoáng thường nổi lên bề mặt và từ bản tường thuật này sang bản tường thuật khác, giá trị của chúng ngày càng được thổi phồng lên mãi.

Ngành báo chí xoay quanh "các sự kiện," và nhiều sử gia cùng học giả nghiên cứu chính sách là những phóng viên được tôn vinh với những tiêu chuẩn cao trong việc kiểm chứng dữ liệu; để được tôn trọng, họ sẵn sàng cho phép mình được nhàm chán một chút. Nhưng sự nhàm chán không biến họ trở thành nhà khoa học được, hay việc "kiểm chứng dữ liệu" không biến họ trở thành nhà thực nghiệm được, bởi những học giả này không hiểu khái niệm về sự thiếu vắng những điểm dữ liệu và những dữ liệu thầm lặng. Qua những gì học hỏi được từ trường phái xác suất của người Nga, chúng ta nhận thức được sự cần thiết phải tư duy theo hướng bất bình đẳng một bên: những gì vắng mặt trong dữ liệu cần phải được đưa vào xem xét – sự vắng mặt của Thiên nga Đen trong các hồ sơ ghi chép không có nghĩa là nó không tồn tại. Hồ sơ ghi chép là chưa đủ, và sự bất đối xứng này phải luôn có mặt trong một phân tích nghiêm túc. Các bằng chứng thầm lặng nên là người cầm lái. Đọc một cuốn sách sử mà không đặt những sự kiện nêu trong đó vào các mối tương quan sẽ tạo ra những thiên kiến tương tự như việc đọc một câu chuyện về cuộc đời của một người ở New York mà lại nhìn từ một phòng cấp cứu ở Bệnh viện Bellevue[338].

Như vậy, phải luôn ghi nhớ trong đầu rằng các sử gia và học giả nghiên cứu chính sách được lựa chọn từ nhóm những người chỉ thu thập kiến thức qua sách vở chứ không qua cuộc sống và công việc. Điều này cũng đúng đối với các nhân viên của Bộ Ngoại giao, vì họ không được chiêu mộ từ những người mạo hiểm và những người thực làm, mà từ đám sinh viên của chính các vị học giả nêu trên. Chúng ta có thể thẳng thắn nói với nhau thế này: ngồi đọc tư liệu giữa những chồng sách ở thư viện trường đại học không phải là việc phù hợp với bản chất phi hàn lâm của những người luôn phải tỉnh táo và cảnh giác, chẳng hạn như một người đòi nợ cho mafia hay

nhà đầu cơ những mặt hàng luân chuyển nhanh trên sàn giao dịch. (Nếu không hiểu điều này, có nghĩa bạn là nhà hàn lâm.)

Chúng ta hãy lấy ví dụ về lối tường thuật thông thường về người Ả-rập ở Tây Ban Nha, người Thổ Nhĩ Kỳ ở đế quốc Byzantine, hay người Ả-rập ở Byzantine. Dưới góc độ địa chính trị, bạn sẽ thấy tất cả những trường hợp này đều là những cuộc giằng co. Đúng, có sự giằng co, nhưng không giống như bạn nghĩ đâu. Trong những thời kỳ đó, các thương gia làm ăn rất tích cực. Việc tôi sống trên danh nghĩa một người Hy Lạp theo Chính thống giáo nhánh Byzantine sống trong chế độ Hồi giáo (tuy là ở một khoảng cách rất an toàn với những người Hồi giáo Sunni) chính là bằng chứng cho sự hợp tác này. Và đừng bao giờ bác bỏ những lời giải thích về thần học để chứng minh cho sự hợp tác với các cường quốc kinh tế – trước khi phát hiện châu Mỹ, trung tâm kinh tế là ở phương Đông. Thành ngữ "Khăn turban của người Thổ Nhĩ Kỳ còn hơn mũ ba tầng của Giáo hoàng" bắt nguồn từ Đại Công tước Lucas Notaras, người đã đàm phán một hiệp ước ngoại giao với người Ottoman, và câu nói này còn được nhắc đến trong nhiều giai đoạn lịch sử khác nhau. Cũng có ý kiến cho rằng đó là câu nói của Thánh Mark thành Ephesus, và các nông dân Balkan thường nói câu này để lý giải cho việc họ đứng về phía người Thổ Nhĩ Kỳ chống lại các lãnh chúa Công giáo.

Như độc giả bây giờ đã biết, bản thân tôi từng sống qua giai đoạn tồi tệ nhất của cuộc nội chiến ở Lebanon. Nhưng nó không có vẻ gì giống chiến tranh cả, ngoại trừ những khu vực gần Đường Xanh[339]. Nhưng những ai đọc về cuộc chiến này trong những cuốn sách sử sẽ không hiểu được trải nghiệm của tôi.[340]

TIẾP THEO

Trong Cuốn 6, chúng ta đã thấy rằng nhiều sự bất đối xứng khác nhau trong cuộc sống chủ yếu xuất phát từ vấn đề người đại diện tiềm ẩn, trong đó sự thiếu vắng da thịt trong cuộc chơi đã làm vấy bẩn nhiều lĩnh vực và tạo ra vô vàn sự méo mó.

Nhưng hãy nhớ rằng tôn giáo xoay quanh da thịt trong cuộc chơi, chứ không hẳn liên quan đến “niềm tin.” Trong các chương tới, chúng ta sẽ bàn đến cái mà người ta gọi là “tôn giáo,” và điều này sẽ đưa chúng ta tiến gần hơn vào phần cốt lõi của cuốn sách này: lý trí và chấp nhận rủi ro.

Cuốn bảy

TÔN GIÁO, NIỀM TIN VÀ DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI

Chương 15
HỌ KHÔNG BIẾT MÌNH ĐANG NÓI VỀ CÁI GÌ KHI NÓI VỀ TÔN GIÁO

Họ càng nói nhiều, bạn càng hiểu ít – Luật lệ hay nomous[341]? – Trong tôn giáo, cũng như trong những lĩnh vực khác, bạn phải trả giá cho nhãn mác

Phương châm sống của tôi là: Các nhà toán học tư duy bằng đối tượng và các mối quan hệ (được định nghĩa chính xác và vạch rõ), các nhà luật học và các nhà tư tưởng về luật pháp tư duy bằng cấu trúc, các nhà logic học tư duy bằng toán tử trừu tượng tối đa… và kẻ ngốc tư duy bằng câu chữ.

Hai người khác nhau có thể dùng chung một từ nhưng mỗi người lại hướng đến một ý nghĩa khác, và họ vẫn có thể duy trì cuộc trò chuyện. Việc này không có gì đáng nói nếu đó là trong những buổi trà dư tửu hậu, nhưng sẽ là không chấp nhận được khi nó liên quan đến việc ra quyết định, đặc biệt là các quyết định về chính sách ảnh hưởng đến người khác. Nhưng, như cách làm của Socrates, có thể dễ dàng bắt lỗi họ bằng cách đặt một câu hỏi đơn giản: họ cho rằng ý họ là gì khi nói ra điều đó – vì vậy, ngành triết học ra đời làm chuẩn mực trong những cuộc trao đổi và để gỡ rối cho các ý tưởng pha tạp; đây là sự trái ngược hoàn toàn so với việc ủng hộ lối nói hào nhoáng khoa trương của các nhà hùng biện. Từ thời Socrates đến nay, chúng ta đã duy trì được một truyền thống lâu đời là đặt nền khoa học toán học và luật hợp đồng trên nền tảng là sự chính xác của các thuật ngữ. Nhưng vẫn có vô số tuyên bố của những kẻ ngốc thích sử dụng nhãn mác – ngoại trừ lĩnh vực thi ca, hãy cẩn thận với những kẻ hoạt ngôn, kẻ thù truyền kiếp của tri thức.

Khi nhắc đến “tôn giáo,” hiếm có người nào lại trùng suy nghĩ với người nào, nhưng họ cũng không nhận ra điều đó. Với những người

Do thái giáo và Hồi giáo sơ khai, tôn giáo là luật. Din có nghĩa là luật trong tiếng Hebrew và nghĩa là tôn giáo trong tiếng Ả-rập. Với những người Do thái giáo sơ khai, tôn giáo còn có tính bộ lạc; nhưng với người Hồi giáo sơ khai, nó lại mang tính phổ quát. Đối với người La Mã, tôn giáo là các sự kiện xã hội, nghi lễ, và lễ hội – từ religio là trái ngược với từ superstitio[342], và tuy tồn tại trong hệ tư tưởng của thời La Mã nhưng nó không hề có khái niệm tương đương trong nền văn hóa Hy Lạp-Đông Byzantine. Xuyên suốt thế giới cổ đại, luật pháp là thứ độc lập, xét cả về mặt thủ tục và chuyên môn. Nhờ Thánh Augustine, Thiên Chúa giáo sơ khai lại tương đối xa lánh luật pháp, và sau này, khi nhớ về nguồn gốc của mình, thì họ lại có một mối quan hệ không mấy dễ chịu với nó. Ví dụ, ngay cả trong thời kỳ tồn tại của Pháp đình Tôn giáo[343] cũng có tòa án không nằm trong hệ thống phụ trách chính thức việc ra phán quyết cuối cùng. Hơn nữa, bộ luật Theodosius (soạn vào thế kỷ 5 nhằm thống nhất luật pháp La Mã) đã được "Thiên Chúa hóa" với một phần giới thiệu ngắn, một dạng ban phước – và phần còn lại vẫn tương đồng với tư duy luật pháp của thời La Mã đa thần như đã được giải thích rõ ở Constantinople và (hầu hết là) Berytus. Trong bộ luật này, tư tưởng của các học giả pháp lý người Pheonicia là Ulpian và Palpinia vẫn chiếm ưu thế, và cả hai đều là người ngoại giáo: trái ngược với những giả thuyết của các chuyên gia địa chính trị, trường luật Berytus (Beirut) của La Mã ngừng hoạt động không phải do bị Thiên Chúa giáo đóng cửa, mà vì một trận động đất.

Có thể nhận thấy sự khác biệt này trong cách người Thiên Chúa giáo nói tiếng Aram sử dụng các từ ngữ khác nhau: din cho tôn giáo và nomous (từ tiếng Hy Lạp) cho luật pháp. Jesus, với mệnh lệnh nổi tiếng, "của Caesar trả lại cho Caesar," đã tách biệt tính linh thiêng và sự phàm tục: Thiên Chúa giáo là dành cho một phạm trù hoàn toàn khác, cho "thế giới bên kia," và chỉ có thể hợp nhất với thế giới này qua eschaton[344] (thời mạt thế). Cả Hồi giáo và Do Thái giáo đều không có sự phân tách rõ ràng giữa tính linh thiêng và sự phàm tục. Và tất nhiên, Thiên Chúa giáo đã vượt ra khỏi phạm trù tinh thần thuần túy và tiếp nhận các nghi thức và lễ nghi, hòa trộn rất nhiều nghi lễ ngoại giáo ở Levant và Tiểu Á. Để minh họa cho sự tách biệt mang tính biểu trưng giữa nhà thờ và nhà nước, chúng ta

có thể thấy danh hiệu Pontifex Maximus (đại giáo chủ) được các hoàng đế La Mã sau Augutus sử dụng, nhưng sau thời Theodosius vào cuối thế kỷ 4 lại được trả về cho các giám mục ở La Mã, và sau đó, theo cách ít chính thức hơn, được trao cho các Giáo hoàng.

Đối với hầu hết người Do thái ngày nay, tôn giáo đã mang màu sắc văn hóa chủng tộc, và tách rời luật pháp – và đối với nhiều người, nó cũng không mang yếu tố quốc gia nữa. Điều này cũng đúng với người Armenia, Syria, Chaldea, Copt và Maronit. Đối với những người Thiên Chúa giáo Chính thống hay Công giáo, tôn giáo là mỹ học, sự tráng lệ và các nghi lễ. Đối với người Tin lành, tôn giáo là niềm tin không cần giá trị thẩm mỹ, sự tráng lệ, hay luật pháp. Về phương Đông, đối với các tín đồ Phật giáo, Thần đạo, Hindu giáo, tôn giáo là một môn triết học về cả tâm linh và thực tế, với những quy tắc đạo đức (và, với một số trong đó, thuyết nguồn gốc vũ trụ). Vì vậy, khi người Hindu nói về "tôn giáo" Hindu, thì tôn giáo đó mang ý nghĩa khác đối với người Pakistan, và tất nhiên lại là một điều hoàn toàn khác đối với người Ba Tư.

Khi giấc mơ về một nhà nước-quốc gia[345] trỗi dậy, mọi chuyện trở nên phức tạp hơn rất nhiều. Khi một người Ả-rập nói "Do thái," thì anh ta chủ yếu đang nhắc tới một tín ngưỡng; với người Ả-rập, một người Do thái cải đạo sẽ không còn là người Do thái nữa. Nhưng đối với người Do thái, người Do thái được định nghĩa đơn giản là người có mẹ là người Do thái. Nhưng Do thái giáo phần nào đã hợp nhất với nhà nước quốc gia và bây giờ, đối với nhiều người, Do thái giáo thuộc về một quốc gia.

Ở Serbia, Croatia và Lebanon, tôn giáo vào thời bình mang ý nghĩa khác với thời chiến.

Khi có người nói về "thiểu số Thiên Chúa giáo" ở Levant, điều đó không có nghĩa là anh ta ủng hộ chế độ thần quyền Thiên Chúa giáo[346] như người Ả-rập nghĩ (chế độ thần quyền tuyệt đối là khá hiếm gặp trong lịch sử Thiên Chúa giáo, chỉ xuất hiện ở Byzantine và một thời gian thử nghiệm ngắn của Calvin[347]). Anh ta chỉ có ý là "thế tục," hoặc muốn phân biệt giữa nhà thờ với nhà nước. Điều

tương tự cũng đúng với các nhánh của phái Ngộ giáo (Druid, Druze, Mandean, Alawi, Alevi), tôn giáo của họ thậm chí còn bí ẩn đối với chính các thành viên trong giáo phái, bởi họ sợ khi để lộ thông tin, họ sẽ bị nhóm thiểu số thống trị ngược đãi.

Vấn đề của Liên minh châu Âu là những quan chức ngây thơ (những người không thể tìm nổi một quả dừa trên Đảo Dừa) bị che mắt bởi nhãn mác. Ví dụ, họ chỉ coi chủ nghĩa Salafi là một tôn giáo – với những ngôi nhà "thờ nguyện" – trong khi thật ra đó lại là một hệ thống chính trị cố chấp, ủng hộ (hoặc cho phép) bạo lực và chối bỏ hoàn toàn các thể chế của phương Tây – cũng chính là những thể chế đang cho phép họ hoạt động. Với nguyên tắc thiểu số, chúng ta đã thấy rằng những người cố chấp sẽ thống trị những người dung hòa; phải ngăn chặn khối ung thư trước khi nó di căn.

Chủ nghĩa Salafi khá tương đồng với trào lưu cộng sản chủ nghĩa Xô-viết vô thần vào thời hoàng kim của nó. Cả hai đều cố gắng đưa vào tầm kiểm soát hoạt động và suy nghĩ của con người, khiến những cuộc thảo luận về tôn giáo hay các chế độ vô thần thiếu đi tính thích hợp, chính xác và thực tế.

NIỀM TIN VÀ NIỀM TIN

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ tìm hiểu xem "niềm tin" liên quan đến tri thức hay đơn giản chỉ mang tính thủ tục (hoặc phép ẩn dụ) – dẫn đến những nhầm lẫn trong việc phân loại niềm tin nào là niềm tin tôn giáo và niềm tin nào không phải vậy. Bởi lẽ, ngoài vấn đề "tôn giáo" còn có vấn đề với niềm tin nữa. Nhiều niềm tin chỉ mang tính trang trí, một số lại rất thiết thực (nó giúp ích nhiều trong sự tồn tại của con người), một số khác lại rất đơn sơ. Và hãy quay lại vấn đề Salafi đang di căn: khi một trong những kẻ theo chủ thuyết cơ yếu này nói chuyện với một người theo Thiên Chúa giáo, hắn tin rằng người Thiên Chúa giáo kia hiểu về những niềm tin của hắn trên mặt văn tự, trong khi người Thiên Chúa giáo tin rằng người Salafi cũng có những khái niệm thường xuyên mang tính ẩn dụ như tôn giáo của anh ta, và phải được hiểu một cách nghiêm túc nhưng không phải là hiểu trên mặt văn tự. Các tôn giáo như Thiên Chúa giáo, Do thái giáo, và Hồi giáo Shiite ở một mức độ nào đó, đã tiến

hóa (hay đúng hơn là đã để các thành viên của mình tiến hóa nhằm phát triển một xã hội phức tạp) bằng cách đi chệch khỏi văn tự. Văn tự không chừa chỗ cho những sự điều chỉnh.

Như Gibbon[348] đã viết:

Những hình thức thờ phụng khác nhau, phổ biến trong thế giới La Mã, được người dân coi là đúng như nhau; được nhà triết học coi là sai như nhau; được quan tòa coi là hữu dụng như nhau. Như vậy, sự dung nạp không chỉ tạo ra sự xá tội lẫn nhau, mà còn tạo ra sự hòa hợp tôn giáo.

CHỦ NGHĨA TỰ DO CÁ NHÂN VÀ TÔN GIÁO KHÔNG NHÀ THỜ

Như chúng ta đã đề cập, hoàng đế La Mã Julianus Kẻ Bội giáo đã cố gắng quay về nền tôn giáo đa thần cổ đại sau khi người anh họ của bố ông là Constantine Đại đế đưa Thiên Chúa giáo trở thành quốc giáo vào khoảng nửa thế kỷ trước đó. Nhưng ông đã mắc một lỗi tư duy chí tử.

Vấn đề của ông nằm ở chỗ, vì lớn lên trong môi trường Thiên Chúa giáo, nên ông tưởng tượng rằng tôn giáo đa thần cũng đòi hỏi một cấu trúc tương tự như nhà thờ. Vì thế, ông tạo ra các giám mục đa thần, công đồng đa thần, và những điều khác tương tự. Ông không nhận ra rằng mỗi nhánh trong tôn giáo đa thần lại có một định nghĩa riêng về tôn giáo, mỗi đền thờ lại có những thông lệ riêng, và xét trên mặt định nghĩa, tôn giáo đa thần mang tính phân tán về mặt hoạt động, nghi lễ, những kiến giải về nguồn gốc vũ trụ, các thực hành tôn giáo, và “niềm tin.” Những người đa thần không có phân mục nào dành cho đa thần cả.

Sau khi Julianus, một vị tướng xuất chúng và một chiến binh quả cảm, qua đời một cách anh hùng trên chiến trường, giấc mơ quay trở về với những giá trị cổ đại cũng ra đi cùng với ông.

Không thể phân loại chủ nghĩa đa thần; tương tự như vậy, không thể phân loại chủ nghĩa tự do cá nhân. Nó không thích hợp với cấu trúc của “đảng phái” chính trị nào cả, mà chỉ thích hợp với một phong

trào chính trị phi tập trung. Bản thân khái niệm này không cho phép tồn tại gọng kìm của một đường lối đảng phái mạnh mẽ và chính sách thống nhất liên quan đến, ví dụ, các địa điểm tòa án hay quan hệ ngoại giao với Mông Cổ. Các đảng phái chính trị mang tính thứ bậc, chúng được thiết kế để quy trình rõ ràng. Điều này không hiệu quả đối với những người theo chủ nghĩa tự do cá nhân. Giai cấp thống trị, yếu tố cần thiết trong việc vận hành một đảng phái, không thể tồn tại trong môi trường tự do cá nhân gồm những con người hay gây rắc rối và vô cùng độc lập.

Tuy nhiên, những người theo chủ nghĩa tự do cá nhân cũng có chung với nhau một số lượng niềm tin tối thiểu, trong đó niềm tin cốt yếu nhất là thay thế sự cai trị của nhà cầm quyền bằng sự cai trị của luật pháp. Có thể bản thân họ không nhận ra, nhưng những người theo chủ nghĩa tự do cá nhân tin tưởng vào các hệ thống phức hợp. Và, vì chủ nghĩa tự do cá nhân là một phong trào, nó vẫn có thể tồn tại như những phân nhóm nhỏ riêng biệt trong lòng các đảng phái chính trị khác.

TIẾP THEO

Tóm lại, với các vấn đề liên quan đến niềm tin, hãy cẩn thận với các loại nhãn mác. Và hãy tránh việc đối xử với tôn giáo như thể chúng đều là những con vật giống nhau. Nhưng vẫn có sự tương đồng. Chương tiếp theo sẽ cho chúng ta thấy vì sao tôn giáo không phải là thứ chỉ đến với người ta lúc vui vẻ; nó đòi hỏi sự cam kết; nó dựa trên da thịt trong cuộc chơi.

Chương 16

KHÔNG CÓ SỰ SÙNG BÁI NÀO THIẾU DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI

Đối xứng, đối xứng khắp mọi nơi – Niềm tin cần phí gia nhập

Khi trở về nhịp ăn uống bình thường sau thời kỳ ăn chay, bạn sẽ hiểu về tôn giáo. Tôi viết những dòng này khi đang chuẩn bị kết thúc Mùa Chay khắc khổ của người Hy Lạp-Chính thống giáo; trong hầu hết thời gian này, tín đồ không được phép ăn các sản phẩm từ động vật. Quy định này rất khó thực hiện ở phương Tây, nơi mọi người thường xuyên sử dụng bơ và các sản phẩm từ sữa. Nhưng khi đã ăn chay, bạn sẽ cảm thấy mình có quyền chào mừng lễ Phục sinh; điều đó cũng giống như sự hồ hởi trước dòng nước mát khi người ta đang khát vậy. Bạn đã trả giá cho nó rồi.

Hãy nhớ lại phần bàn luận ngắn ở trước về sự cần thiết về mặt thần học trong việc biến Chúa Jesus thành con người – ngài phải hy sinh chính bản thân mình. Bây giờ, ta hãy phát triển thêm luận điểm này.

Thiếu sót chính về mặt thần học trong ván cược của Pascal là niềm tin không thể là một sự lựa chọn miễn phí. Nó liên quan đến sự đối xứng giữa những gì bạn bỏ ra và những gì bạn nhận về. Nếu không như vậy, hẳn mọi chuyện đã dễ dàng quá. Như vậy, nguyên tắc da thịt trong cuộc chơi áp dụng với con người cũng áp dụng được trong mối quan hệ giữa con người với thần thánh.

THẦN THÁNH KHÔNG THÍCH TÍN HIỆU RẺ MẠT

Dù có sống đến 125 tuổi, tôi vẫn sẽ luôn nhớ về một bệ thờ ở nhà thờ Thánh Sergius (hay nói theo ngôn ngữ sở tại là Mar Sarkis) ở

Maaloula, một thị trấn nói tiếng Aram. Tôi đến thăm nhà thờ này cách đây mấy chục năm, và nhờ đó mà quan tâm đến thứ ngôn ngữ cổ xưa đã bị lãng quên này. Lúc đó, thị trấn này vẫn sử dụng phiên bản tiếng Tây Aram của Chúa Jesus. Vào thời Chúa Jesus, người Levant nói tiếng Hy Lạp ở các thị trấn ven biển và nói tiếng Aram ở vùng thôn quê. Với những ai quan tâm đến Kinh Talmud, tiếng Tây Aram tương ứng với “Yerushalmi” hay “tiếng Aram của Palestine,” khác với tiếng Aram của Babylon vốn có quan hệ gần hơn với tiếng Syriac hiện nay. Thật thú vị khi nhìn thấy những đứa trẻ nói chuyện, trêu đùa nhau, làm những điều mà trẻ con thường làm, nhưng bằng một ngôn ngữ cổ xưa.

Khi một thị trấn vẫn còn giữ lại những tàn dư của một ngôn ngữ cổ xưa, thì chúng ta cần phải tìm kiếm ở đó dấu vết của những tập tục cổ xưa. Và quả thực, có tồn tại một dấu vết như vậy. Chi tiết mà tôi sẽ luôn nhớ là bệ thờ ở nhà thờ Thánh Sergius có một đường dẫn máu. Đây là thứ được tái sử dụng từ các tập tục trước thời kỳ Thiên Chúa. Các trang thiết bị trong nhà thờ được lấy từ một đền thờ bách thần được cải đạo mà những người Thiên Chúa giáo sơ khai sử dụng. Thực ra, tôi nói điều này có thể khiến một số người phật ý, nhưng nói cải đạothì không hẳn đâu, vì những người Thiên Chúa giáo sơ khai phần nào cũng là người đa thần. Giả thiết phổ biến ở đây là trước công đồng Nicea (thế kỷ 4), việc các tín đồ Thiên Chúa giáo sử dụng lại những bệ thờ ngoại giáo là phổ biến. Nhưng hóa ra lại có bằng chứng cho điều mà tôi luôn nghi ngờ: Trên thực tế, người Thiên Chúa giáo và người Do thái không quá tách biệt với tín đồ của các giáo phái Semit khác, và họ cùng dùng chung nơi thờ phụng. Sự hiện hữu của các vị thánh trong Thiên Chúa giáo bắt nguồn từ cơ chế tái sử dụng đó. Không có điện thoại, máy fax, hay những website do các hoàng tử Saudi hậu thuẫn tài chính để đồng nhất hóa các tôn giáo.

“Bệ thờ” trong ngôn ngữ giao tiếp Levant và Aram vẫn là madbah từ thời vua DBH[349], “nghi thức giết mổ bằng cách cắt vào mạch máu cổ.” Đó là một truyền thống cổ xưa đã để lại dấu ấn trong đạo Hồi: đồ ăn halal đòi hỏi phương pháp giết mổ y như vậy. Và qorban[350], bắt nguồn từ từ QRB trong ngôn ngữ Semit nghĩa là “đến gần hơn

(với Chúa),” ban đầu được thực hiện qua hình thức hiến tế, ngày nay vẫn được dùng làm từ chỉ phép bí tích[351].

Thực ra, một trong những nhân vật quan trọng của Hồi giáo Shiite là Imam Hussein, con trai của Ali[352], trước khi chết đã tự nguyện hiến mình cho Chúa: “Hãy để con làm quorban của Ngài” – đây là sự hiến tế cao quý nhất.

Và đến tận ngày nay, các tín đồ của ông vẫn thể hiện da thịt trong cuộc chơi theo đúng nghĩa đen trong ngày Ashoura, tức ngày mất của ông, bằng cách tự lấy roi quất vào người mình, khiến da thịt bị trầy xước và chảy máu. Hành động tự đánh mình cũng tồn tại trong Thiên Chúa giáo để tưởng niệm những khổ nạn của Chúa; nhưng tập tục này chỉ phổ biến trong thời Trung cổ, hiện nay đã thất truyền ngoại trừ một số nơi ở châu Á hay Mỹ Latin.

Ở thế giới đa thần vùng Đông Địa Trung Hải (Hy Lạp – Semit), việc thờ phụng không thể thiếu việc hiến tế. Các vị thần không chấp nhận những lời nguyện rẻ mạt. Tất cả xoay quanh sở thích bộc lộ. Những vật hiến tế sẽ được đốt đi để con người không thể dùng chúng. Thực ra thì không hẳn như vậy: những giáo sĩ cấp cao sẽ có phần chia; giáo sĩ là một vị trí khá béo bở vì ở khu vực nói tiếng Hy Lạp vùng Đông Địa Trung Hải trước thời Thiên Chúa, các chức vụ giáo sĩ cấp cao thường được bán đấu giá.

Sự hiến tế vật lý còn áp dụng cho cả Đền thánh Jerusalem[353], thậm chí cả đối với những người Do Thái sau này, hay những người Thiên Chúa giáo sơ khai, những tín đồ của Tông đồ Phao-lô. Kinh Hebrew 9:22: Et omnia paene in sanguine mundantur secundum legem et sine sanguinis fusione non ft remissio. “Chiếu theo Lề Luật, hầu hết mọi sự đều được thanh tẩy bằng máu. Không có máu đổ ra, thì không có ơn tha thứ.”

Nhưng cuối cùng, Thiên Chúa giáo lại loại bỏ khái niệm hiến tế vì cho rằng Chúa đã hy sinh thân mình cho những người khác. Nhưng nếu đến một nhà thờ Công giáo hoặc Chính thống giáo vào buổi lễ Chủ nhật, bạn vẫn sẽ thấy một hình ảnh mô phỏng sự hiến tế. Đó là

rượu vang tượng trưng cho máu, gần cuối buổi lễ, rượu sẽ được đổ vào piscina (đường dẫn máu). Hệt như bệ thờ ở Maaloula.

Thiên Chúa giáo sử dụng đặc điểm của Chúa Jesus để thực hiện hình ảnh mô phỏng đó; ngài đã hy sinh vì chúng ta.

Trong Bữa Tiệc sau hết, đêm bị nộp, Đấng Cứu Chuộc chúng ta đã thiết lập Hy Tế Tạ Ơn bằng Mình Máu Người, để nhờ đó Hy Tế Khổ Giá kéo dài qua các thời đại cho tới khi Người lại đến – Sacrosanctum Concilium[354], 47

Sự hiến tế chấm dứt bằng cách biến nó trở thành hình ảnh ẩn dụ:

Thưa anh em, vì Thiên Chúa thương xót chúng ta, tôi khuyên nhủ anh em hãy hiến dâng thân mình làm của lễ sống động, thánh thiện và đẹp lòng Thiên Chúa. Đó là cách thức xứng hợp để anh em thờ phụng Người – Thư Roman 12:1

Đối với Do thái giáo, tiến trình tương tự cũng diễn ra: sau khi Ngôi đền thứ Hai bị phá hỏng ở thế kỷ 1 SCN, hoạt động hiến tế bằng động vật cũng chấm dứt. Trước đó, câu truyện ngụ ngôn về Abraham và Isaac[355] đánh dấu việc chấm dứt tập tục hiến tế con người của các giáo phái Abraham, đồng thời chấm dứt cả sự nhấn mạnh đến da thịt trong cuộc chơi. Nhưng tập tục hiến tế động vật vẫn tiếp diễn trong một thời gian nữa, nhưng với những cách gọi khác nhau. Chúa đã thử thách niềm tin của Abraham với một món quà bất đối xứng: hãy hy sinh đứa con của ngươi cho ta – điều này không giống với các tình huống khác như dâng cho các vị thần một phần sản lượng của mình để đổi lấy những lợi ích trong tương lai và để mùa màng được tươi tốt hơn, hay như thói quen tặng quà thông thường kèm với những kỳ vọng ngầm rằng mình sẽ được tặng lại quà. Mà đây là món quà vĩ đại nhất trong tất thảy những món quà vô điều kiện dâng cho Chúa. Đây không phải là một giao dịch, mà là giao dịch chấm dứt mọi giao dịch. Và khoảng một thiên niên kỷ sau đó, người Thiên Chúa giáo đã có giao dịch cuối cùng của họ.

Nhà triết học Moshe Halbertal cho rằng sau sự kiện lấy cừu làm vật hiến tế thay cho Isaac, những giao dịch với Chúa đã trở thành hoạt

động tặng quà có đi có lại. Nhưng tại sao tập tục hiến tế động vật vẫn tiếp diễn một thời gian nữa?

Những thói quen của người Canaan[356] rất khó chết đi. Maimonides[357] đã giải thích tại sao Chúa không lập tức ngăn cấm tập tục hiến tế động vật phổ biến khi đó như sau: Lý do là “tuân thủ một mệnh lệnh như vậy sẽ là điều trái ngược với bản chất con người, bởi họ thường trung thành với những gì mình đã quen thuộc”; thay vào đó, họ “chuyển sang phục vụ Chúa những gì đã được dùng làm vật thờ phụng cho những hữu thể thụ tạo và cả những thứ tưởng tượng và phi thực.” Như vậy, việc hiến tế động vật vẫn tiếp diễn – hầu hết là tự nguyện – nhưng, và đây là một dấu hiệu đặc trưng của các giáo phái Abraham, tập tục thờ phụng loài vật hay hối lộ để xoa dịu thần linh thì không tiếp diễn nữa. Tập tục hối lộ còn mở rộng sang cả việc hối lộ những bộ lạc khác và những vị thần khác, và tập tục này tồn tại ở vùng Ả-rập cho đến thế kỷ 6. Khi đó, một hình thái tổ chức tương tự như Liên Hợp Quốc ngày nay xuất hiện ở Mecca, đó là một khu chợ chung dành cho hoạt động giao dịch hàng hóa, quan hệ ngoại giao, và nhiều hình thức thờ phụng từ hai bên.

Tình yêu không có sự hy sinh là trộm cắp (Procrustes). Điều này áp dụng cho tất cả các loại tình yêu, đặc biệt là tình yêu với Chúa.

BẰNG CHỨNG

Tóm lại, trong những nơi thờ phụng của đạo Do thái-Ki tô, điểm trung tâm, tức nơi đứng của giáo sĩ, tượng trưng cho da thịt trong cuộc chơi. Khái niệm niềm tin không có sự hy sinh, vốn là một bằng chứng hữu hình, là điều mới mẻ trong lịch sử.

Sức mạnh của tín ngưỡng không nằm ở “bằng chứng” về quyền lực của các vị thần, mà nằm ở bằng chứng về da thịt trong cuộc chơi của những tín đồ.

Chương 17
CÓ PHẢI GIÁO HOÀNG LÀ NGƯỜI VÔ THẦN?

Làm Giáo hoàng thật nguy hiểm, nhưng lại được chăm sóc kỹ về y tế – Lời nói chỉ là lời nói – Tôn giáo kiểm soát nghi lễ.

Năm 1981, sau khi bị bắn, Giáo hoàng John Paul II được khẩn trương đưa vào phòng cấp cứu của Bệnh viện Đa khoa Đại học Gemelli, nơi ông được chăm sóc tận tình bởi những vị bác sĩ tài năng nhất – bác sĩ hiện đại – của nước Ý; đây là hình ảnh tương phản với bệnh viện công gần đó với chất lượng dịch vụ thấp hơn. Từ đó về sau, hễ gặp vấn đề về sức khỏe, vị Giáo hoàng lại tìm đến Bệnh viện Gemelli.

Trong giai đoạn đưa người đi cấp cứu khi đó, các tài xế không hề nghĩ đến việc đưa Giáo hoàng tới nhà nguyện để cầu nguyện, hoặc hình thức hòa giải nào đó với Chúa, để thực hiện cái quyền thiêng liêng là từ chối chữa trị. Và cũng không ai trong số những người kế vị ông nghĩ đến chuyện phải ưu tiên việc giao tiếp với Chúa với hy vọng rằng một sự can thiệp kỳ diệu nào đó sẽ diễn ra thay vì phải dính dáng tới nền y khoa hiện đại.

Nói như thế không có ý rằng các giám mục, hồng y, giáo sĩ hay người dân đã không hề cầu nguyện hay cầu xin sự giúp đỡ từ Chúa, cũng không có ý nói rằng họ không tin là những lời cầu nguyện đã được đáp ứng, vì quả thực, vị Giáo hoàng đã hồi phục sức khỏe với tốc độ đáng kinh ngạc. Nhưng nói như thế để chỉ ra rằng dường như không ai ở Vatican lại liều lĩnh tìm đến Chúa trước, sau đó mới đi gặp bác sĩ; và điều đáng ngạc nhiên hơn nữa là dường như không ai nhận ra sự mâu thuẫn trong việc đảo ngược trình tự logic đó. Mà thực ra, có lẽ trình tự hành động ngược lại sẽ bị coi là điên khùng.

Đó là việc trái ngược với giáo lý nhà thờ Công giáo, bởi hành động đó sẽ bị coi là hành động tình nguyện chết, vốn là điều cấm kỵ.

Hãy chú ý rằng các vị hoàng đế La Mã, những người được cho là người tiền nhiệm của Giáo hoàng, cũng có cách làm tương tự: chữa trị trước, sau đó mới cầu viện đến thần học, mặc dù một số biện pháp điều trị của họ do các vị thần cung cấp, như thần Asclepius của Hy Lạp và thần Vediovis[358] của La Mã.

Bây giờ, hãy thử tưởng tượng rằng một vị lãnh tụ quyền lực của một giáo phái "vô thần," tương đương với cấp bậc của Giáo hoàng, cũng gặp phải tình trạng khẩn cấp về sức khỏe như trên. Ông ta có lẽ sẽ đến Gemelli (chứ không phải một bệnh viện hạng hai nào đó) vào cùng thời điểm với John Paul. Theo sau cũng là một đám đông "vô thần" kéo đến để gửi cho ông ta cái gọi là "hy vọng" (hay "chúc" cho ông ta sớm hồi phục) bằng thứ ngôn ngữ vô thần của họ, và họ cũng nói những lời giống nhau về việc họ muốn hay "mong ước" điều gì sẽ xảy ra với vị lãnh tụ của mình. Có lẽ những người vô thần sẽ ăn mặc ít sặc sỡ hơn; ngôn từ của họ cũng ít hoa lá màu mè hơn, nhưng hành động của họ sẽ tương đồng với những người Thiên Chúa giáo.

Đức Cha Trọng Kính dành nhiều thời gian để cầu nguyện, cuộc sống của ông được tổ chức nghiêm ngặt theo những nghi thức của Thiên Chúa giáo. Ngược lại, tuy những người vô thần dành ít thời gian hơn cho những hoạt động mà họ tin là không "có tính tôn giáo," song họ lại tập yoga hay tham gia vào các hoạt động tập thể khác, hoặc im lặng ngồi thưởng nhạc trong nhà hát (ở đó bạn không được hút thuốc hay ồn ào gọi đồ qua điện thoại), và cũng dành một lượng thời gian đáng kể để thực hiện những hoạt động mà nếu người sao Hỏa nhìn vào sẽ không khác gì so với những động tác trong các nghi lễ tôn giáo.

Trong cuộc thập tự chinh Albigense ở thế kỷ 13, những người Công giáo tham gia vào việc truy sát hàng loạt những người dị giáo. Để tiết kiệm thời gian và đỡ phải cân nhắc phức tạp, một số người sát hại bừa bãi cả người dị giáo và không dị giáo. Đối với họ, việc ai là

ai không quan trọng, vì “Chúa sẽ phân biệt được họ.” Những giai đoạn đó đã qua lâu rồi. Khi gặp phải những tình huống quan trọng về y tế, đạo đức, hay ra quyết định, hầu hết người Thiên Chúa giáo (như tôi, một người theo Chính Thống giáo) đều hành động giống với những người vô thần. Những người có hành động khác đi (như các nhà khoa học theo Thiên Chúa giáo chẳng hạn) là rất ít. Hầu hết những người Thiên Chúa giáo hiện nay đều đã chấp nhận những món đồ trang trí của thời hiện đại như chế độ dân chủ, hệ thống chính trị đầu sỏ, hay độc tài quân sự – tất cả đều là những thể chế chính trị ngoại đạo – chứ không tìm kiếm nền chính trị thần quyền. Quyết định của họ về các vấn đề quan trọng không có gì khác với quyết định của những người vô thần.

MỘ ĐẠO TRONG CÂU CHỮ

Như vậy, chúng ta định nghĩa chủ nghĩa vô thần hay chủ nghĩa thế tục qua hành động, bằng khoảng cách giữa hành động của họ và hành động của những người có đạo trong một tình huống tương đương, chứ không định nghĩa qua niềm tin hay các vấn đề mang tính trang trí và tượng trưng khác – mà những vấn đề này, như chúng ta sẽ thấy ở chương tới, là không quan trọng.

Chúng ta hãy cùng ôn lại ở đây. Có những người vô thần trong hành động, mộ đạo trong lời nói (hầu hết tín đồ Chính thống giáo và Công giáo) và những người: mộ đạo trong hành động, mộ đạo trong lời nói (người Hồi giáo Salafi và những kẻ đánh bom tự sát) nhưng tôi chưa thấy ai vô thần trong cả hành động và lời nói, hoàn toàn không có nghi lễ nào, sự kính trọng dành cho người đã khuất, hay những điều mê tín (ví dụ như niềm tin vào kinh tế học, hay vào sức mạnh kỳ diệu của nhà nước toàn năng và các tổ chức của nó).

TIẾP THEO

Chương này sẽ giúp chúng ta tiếp cận phần sau dễ dàng hơn: a) lý trí nằm ở những việc bạn làm, không phải ở những điều bạn nghĩ hay “tin tưởng” (da thịt trong cuộc chơi), và b) lý trí là về sự tồn tại.

Cuốn tám

RỦI RO VÀ LÝ TRÍ

Chương 18
LÀM THẾ NÀO ĐỂ SUY NGHĨ CÓ LÝ TRÍ VỀ SỰ LÝ TRÍ

Nhà hàng không nhà bếp – Khoa học từ những nấm mồ – Đừng bắn về phía bên trái của người chơi piano – Thương gia của lý trí

Người bạn Rory Sutherland của tôi tuyên bố rằng chức năng thực sự của bể bơi là cho phép tầng lớp trung lưu được mặc đồ bơi ngồi quanh đó mà không có vẻ nực cười. Với các nhà hàng ở New York cũng vậy: bạn nghĩ rằng nhiệm vụ của họ là nấu ăn phục vụ mọi người, nhưng đó không phải là mục tiêu của họ. Nghề của họ là tính giá trên trời cho các loại rượu đong theo ly, nhưng lại thu hút bạn đến bằng cách phục vụ đồ ăn ít tinh bột (hay ít cái-gì-đó) ở mức giá hòa vốn. (Dĩ nhiên, mô hình kinh doanh này thất bại ở Ả-rập Saudi.)

Vì thế, khi bàn đến tôn giáo và, ở một chừng mực nào đó, những điều mê tín cổ xưa, chúng ta nên xem xét về những mục đích của nó, hơn là tập trung vào khái niệm "niềm tin," ở đây là niềm tin tri thức theo định nghĩa khoa học nghiêm ngặt. Trong khoa học, niềm tin là niềm tin theo nghĩa đen; là đúng hoặc sai, không bao giờ mang nghĩa bóng. Trong cuộc sống thực tế, niềm tin là công cụ để làm việc, không phải là sản phẩm cuối cùng. Điều này tương tự với tầm nhìn: mục đích của đôi mắt là định hướng cho bạn theo cách tốt nhất, và đưa bạn ra khỏi rắc rối khi cần thiết hoặc giúp bạn tìm kiếm con mồi ở khoảng cách xa. Mắt không phải là bộ cảm biến được thiết kế để nhìn ra những phổ điện từ. Nhiệm vụ của mắt không phải là tạo ra những miêu tả khoa học và chính xác về thực tế, mà chỉ là những mô tả hữu ích nhất cho sự tồn tại.

ĐÁNH LỪA THỊ GIÁC

Bộ máy tri giác của chúng ta mắc những sai lầm – bóp méo thực tế – để dẫn chúng ta đến những hành động chính xác hơn: hóa ra, đánh lừa thị giác rốt cuộc lại là điều cần thiết. Các kiến trúc sư người Hy Lạp và La Mã đã miêu tả sai những cây cột trong các ngôi đền của họ, bằng cách dựng nghiêng chúng về phía trong, để tạo cho chúng ta cảm giác rằng những cây cột này là thẳng. Như Vitruvius[359] giải thích, mục đích ở đây là "trung hòa sự tiếp nhận thị giác bằng cách thay đổi tỉ lệ." Sự bóp méo ở đây nhằm có ý cải thiện trải nghiệm thẩm mĩ cho bạn. Sàn của đền Parthenon[360] trên thực tế đã bị làm cong để bạn có thể nhìn thấy nó phẳng. Những cây cột chống thực ra là có khoảng cách không đều, để bạn có thể nhìn thấy chúng thẳng hàng tăm tắp như một binh đoàn Nga đang diễu hành.

Vậy có nên gửi đơn kiện Bộ Du lịch của Hy Lạp về việc những cây cột này không thẳng, và rằng người ta đã lợi dụng cơ chế thị giác của chúng ta hay không?

ĐẦU TIÊN LÀ TÍNH ERGODIC

Điều này cũng áp dụng cho những sự bóp méo đối với niềm tin. Sự đánh lừa thị giác có gì khác so với việc khiến người ta tin ông già Noel là có thật, nếu như điều đó giúp cải thiện trải nghiệm thẩm mĩ của kỳ nghỉ lễ cho họ? Không khác gì cả, trừ khi nó gây ra tác hại.

Nhìn từ góc độ này, việc tin tưởng vào những điều mê tín không hề là phi lý trí xét theo bất cứ tiêu chuẩn nào: chưa có ai xây dựng được một tiêu chí cho lý trí dựa trên những hành động không phải trả giá. Nhưng có thể phát hiện được, hoặc quan sát được, những hành động gây hại cho bạn.

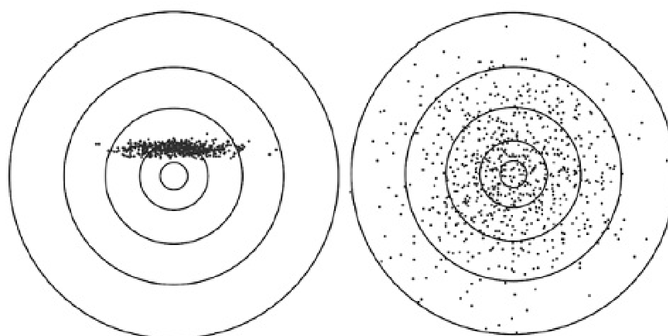
Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ thấy rằng con người không thể tồn tại trừ khi họ có sự hình dung phi thực tế và phóng đại (như với các cột chống ở Hy Lạp) đối với một số rủi ro đuôi – chỉ cần một sự kiện đơn lẻ là đủ để loại bỏ hoàn toàn hệ thống bảo hiểm xã hội. Sự hoang tưởng được chọn lọc có phải "phi lý trí" hay không, nếu những cá nhân và tập thể không có nó rốt cuộc đều sẽ chết hay tuyệt chủng?

Mệnh đề sau đây sẽ định hướng cho chúng ta trong phần còn lại của cuốn sách:

Sự tồn tại là quan trọng nhất, sau đó mới đến sự thật, hiểu biết, và khoa học.

Nói cách khác, bạn không cần khoa học để tồn tại (chúng ta đã tồn tại được vài trăm triệu năm rồi, tùy vào việc bạn định nghĩa "chúng ta" như thế nào), nhưng bạn phải tồn tại để làm khoa học. Bà bạn có lẽ sẽ nói, Cẩn tắc vô ưu. Hay như một câu nói được cho là của Hobbes[361]: Primum vivere, deinde philosophari (Trước tiên là phải sống, sau đó mới làm triết học). Giới giao dịch và những người sống trong thế giới thực hiểu rõ sự ưu tiên về logic này, theo như chân lý mà Warren Buffet đưa ra, "để kiếm ra tiền, trước tiên bạn phải sống sót đã" – một lần nữa, lại là da thịt trong cuộc chơi; những người chấp nhận rủi ro có những ưu tiên bền vững hơn so với thứ chủ nghĩa duy lý giả cầy trong những cuốn sách giáo khoa mập mờ. Nói bằng ngôn ngữ chuyên môn hơn thì điều này một lần nữa đưa chúng ta đến với đặc tính ergodic (tôi cứ khất lần là sẽ giải thích về đặc tính này, nhưng chúng ta vẫn chưa sẵn sàng cho điều đó đâu): để thế giới trở thành "ergodic," phải không tồn tại bất cứ rào cản hấp thụ nào, không có những sự không thể đảo ngược lớn nào.

Và "sự sống sót" ở đây nghĩa là gì? Sự sống sót của ai? Của bạn? Gia đình bạn? Bộ lạc của bạn? Nhân loại? Tạm thời, hãy lưu ý rằng tôi chỉ có một thời gian sống hạn chế, nên sự sống sót của tôi không quan trọng bằng sự sống sót của những thứ không có tuổi thọ hữu hạn, như nhân loại hay Trái đất. Như vậy, cái gì càng mang tính "hệ thống" thì sự tồn tại của nó càng trở nên quan trọng.



Hình 3: Minh họa về sự trao đổi giữa thiên kiến và phương sai. Giả sử hai người (tỉnh táo) đang nhắm bắn vào một mục tiêu ở Texas. Tay súng bên trái có một thiên kiến, hay "lỗi" hệ thống, nhưng nhìn chung lại gần với mục tiêu hơn là tay súng bên phải, vốn không có thiên kiến hệ thống nào nhưng lại có phương sai cao. Thông thường, khi làm giảm một giá trị nào trong đó, bạn sẽ làm tăng giá trị còn lại. Khi gặp trường hợp dễ bị tổn thương, chiến lược phía bên trái là tốt nhất: duy trì khoảng cách với sự sụp đổ, tức là không bắn vào điểm ở ngoại biên nếu điều đó là nguy hiểm. Giản đồ này giải thích tại sao nếu muốn giảm thiểu xác suất xảy ra tai nạn máy bay, bạn có thể mắc một số sai lầm không đáng kể, với điều kiện bạn phải hạ thấp độ phân tán.

Nhìn bề ngoài, lý trí trông không hề giống lý trí – cũng như khoa học trông không giống khoa học, như chúng ta đã bàn ở trước. Ba nhà tư tưởng chuẩn mực (và trường phái của họ) định hướng tư duy của tôi về vấn đề này là: nhà khoa học nhận thức với kiến thức uyên bác Herb Simon, người tiên phong trong lĩnh vực trí tuệ nhân tạo; nhà tâm lý học Gerd Gigerenzer; và nhà toán học, logic học và nhà lý thuyết về quyết định Ken Binmore, người đã dành cả cuộc đời để thiết lập nền tảng logic của lý trí.

TỪ SIMON ĐẾN GIGERENZER

Simon đã đưa ra khái niệm mà ngày nay gọi là lý trí hạn chế[362]: chúng ta không thể đo lường và đánh giá mọi thứ như máy vi tính được; do vậy, dưới áp lực của tiến hóa, chúng ta tạo ra những đường tắt và những hình ảnh bóp méo. Về cơ bản, tri thức của chúng ta về thế giới là không đầy đủ, vì thế chúng ta cần tránh vướng vào các rắc rối không lường trước được. Và ngay cả khi tri thức của chúng ta về thế giới là đầy đủ, thì về mặt tính toán, sự hiểu biết chính xác và vô định kiến về thực tế cũng là bất khả thi. Để giải quyết vấn đề mà Simon đặt ra, người ta đã tiến hành một chương trình nghiên cứu về lý trí sinh thái[363], trong đó người tổ chức và dẫn dắt chủ yếu là Gerd Gigerenzer (người phê phán Dawkins ở Chương 9); nghiên cứu này đã chỉ ra tại sao nhiều điều chúng ta làm có vẻ phi logic, nhưng thực ra lại có những lý do sâu xa.

SỞ THÍCH BỘC LỘ

Với Ken Binmore, ông chỉ ra rằng khái niệm gọi là "có lý trí" đã bị định nghĩa sai, thực ra là sai đến mức nhiều trường hợp sử dụng từ này chỉ là những thứ vớ vẩn vô nghĩa. Không có gì phi lý trí trong bản thân những niềm tin cả (xét đến trường hợp rằng chúng có thể là đường tắt và chúng quan trọng đối với những thứ khác): đối với ông, tất cả đều nằm trong khái niệm "sở thích bộc lộ."

Trước khi tôi giải thích khái niệm này, hãy nghĩ về ba câu châm ngôn sau:

Đánh giá con người dựa vào niềm tin của họ là không khoa học.

Không có cái gọi là "lý trí" của niềm tin, chỉ có lý trí của hành động.

Chỉ có thể đánh giá lý trí của một hành động qua những suy xét về mặt tiến hóa.

Như bạn có thể nhớ ở các phần trước, tiên đề sự bộc lộ những sở thích (được khởi đầu từ Paul Samuelson, hoặc cũng có thể là từ các vị thần của người Semit) phát biểu như sau: bạn sẽ không thể biết người khác thực sự nghĩ gì, hay điều gì báo hiệu các hành động của họ bằng cách hỏi họ – và chính họ cũng không cần phải biết. Rốt cuộc, điều quan trọng là họ trả cái gì để mua hàng hóa, chứ không phải họ nói họ "nghĩ" gì về những thứ đó, hay vô vàn những lý do mà họ đưa ra cho bạn hay cho chính họ. Nếu ngẫm về điều này, bạn sẽ thấy sự lặp lại của da thịt trong cuộc chơi. Ngay cả các nhà tâm lý học cũng hiểu được điều đó; quy trình thí nghiệm của họ yêu cầu phải sử dụng tiền thật thì thí nghiệm mới được coi là "khoa học." Họ đưa cho các đối tượng tham gia nghiên cứu một khoản tiền rồi quan sát cách những người này sử dụng số tiền đó để tìm hiểu xem họ hình thành sự lựa chọn như thế nào. Tuy nhiên, đa phần các nhà tâm lý học lại quên mất vấn đề sở thích bộc lộ và họ cứ thao thao bất tuyệt nói về lý trí. Họ quay trở lại việc đánh giá niềm tin thay vì đánh giá hành động.

Niềm tin là… lời nói không mất tiền mua. Có thể có một loại cơ chế phiên dịch nào đó quá khó hiểu đối với chúng ta, với những sự bóp méo ở cấp độ xử lý tư duy để mọi thứ có thể được vận hành.

Thực ra, với một cơ chế (nói theo chuyên môn là sự trao đổi thiên kiến-phương sai), bạn thường có được kết quả tốt hơn khi "mắc lỗi," tương tự như khi bắn súng, bạn nhắm mục tiêu chệch đi một chút. (Xem Hình 3.) Tôi đã chỉ rõ trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh rằng việc mắc một số loại sai lầm thực ra lại là những hành động lý trí nhất, khi những sai lầm này không gây thiệt hại nhiều, bởi chúng thường sẽ dẫn lối đến những khám phá bất ngờ. Một thế giới không lỗi sẽ không có penicillin, không có thuốc hóa trị… hầu như không có bất cứ loại thuốc nào và chắc chắn nhất là cũng không có con người.

Đó là lý do tại sao lâu nay tôi vẫn luôn phản đối việc nhà nước quy định cho chúng ta đâu là những việc "nên" làm: chỉ có sự tiến hóa mới biết rõ cái "sai" nào thực sự là sai, với điều kiện tồn tại da thịt trong cuộc chơi để sự chọn lọc diễn ra.

TÔN GIÁO ĐỂ LÀM GÌ?

Do đó, quan điểm của tôi ở đây là tôn giáo tồn tại để bảo đảm việc thực thi quản lý rủi ro đuôi qua các thế hệ, bởi vì những điều luật rõ ràng và vô điều kiện của chúng đều dễ giảng dạy và thực hiện. Chúng ta đã sống sót bất chấp sự tồn tại của các rủi ro đuôi; và điều này không thể diễn ra một cách quá ngẫu nhiên đến vậy.

Hãy nhớ rằng da thịt trong cuộc chơi có nghĩa là bạn không cần quan tâm đến những gì người ta nói, mà chỉ cần chú ý đến những việc họ làm, và họ dám chấp nhận rủi ro ở mức độ nào. Hãy để sự sống sót lên tiếng.

Những điều mê tín có thể là những vec-tơ cho các quy tắc quản lý rủi ro. Chúng ta có những thông tin xác thực về việc những người có chúng đều đã sống sót; xin nhắc lại, đừng bao giờ xem nhẹ bất cứ điều gì cho phép bạn sống sót. Ví dụ, Jared Diamond[364] bàn về "tính hoang tưởng hữu ích" của các cư dân Papua New Guinea, những

điều mê tín đã giúp họ không ngủ dưới những cái cây chết[365]. Không quan trọng điều ngăn cản bạn là sự mê tín hay sự hiểu biết khoa học về xác suất, miễn là bạn không ngủ dưới những cái cây đã chết. Và nếu bạn mơ đến cái ngày mọi người sử dụng xác suất để ra quyết định, thì tôi có một tin cho bạn đây: hơn 90% các nhà tâm lý học nghiên cứu về quá trình ra quyết định (bao gồm các nhà nghiên cứu kiêm quan chức điều tiết như Cass Sustein và Richard Thaler) không có bất cứ khái niệm nào về xác suất cả, và họ cứ muốn làm nhiễu loạn những hoang tưởng tự nhiên nhưng hữu ích của chúng ta.



Hình 6: Vấn đề cổ điển về “thế giới lớn và thế giới nhỏ.” Khoa học hiện nay chưa được hoàn thiện để đưa ra mọi câu trả lời – và tự khẳng định. Bấy lâu nay chúng ta thường xuyên bị giới con buôn tấn công, họ sử dụng “khoa học” để bán sản phẩm, khiến cho nhiều người nhầm lẫn khoa học với chủ nghĩa duy khoa học. Khoa học mang tính chuẩn mực trong suốt quá trình..

Hơn nữa, tôi cho rằng sẽ thiếu nhất quán khi phê phán sự mê tín của người khác nếu nó mang lại một số lợi ích, trong khi vẫn đồng tình với những ảo ảnh thị giác ở các ngôi đền Hy Lạp.

Khái niệm “lý trí” được những đối tượng ủng hộ chủ nghĩa duy khoa học bàn tán rộng rãi không có được định nghĩa đủ tốt để dùng cho niềm tin. Xin nhắc lại, chúng ta không có đủ cơ sở để bàn luận về

"những niềm tin phi lý trí." Chúng ta sống bằng những hành động phi lý trí.

Mở rộng logic này hơn nữa, chúng ta có thể chứng minh được rằng phần lớn những gì mà chúng ta gọi là "niềm tin" đều chỉ giống như phần nội thất nền cho tâm trí con người, là một khái niệm mang tính ẩn dụ hơn là thực tế. Có thể dùng nó làm một phương pháp trị liệu.

Đồng thời, bạn đọc cũng hãy nhớ lại từ Chương 3 rằng lý trí tập thể có thể đòi hỏi một số thiên kiến cá nhân.

LỜI NÓI VÀ LỜI NÓI RẺ MẠT

Nguyên tắc thứ nhất mà chúng ta rút ra:

Có sự khác nhau giữa những niềm tin mang tính trang trí và những loại niềm tin đa dạng khác nhau – những niềm tin liên kết với hành động.

Xét về mặt câu chữ, không có sự khác biệt nào giữa hai loại niềm tin trên; sự khác biệt thực sự sẽ tự hé lộ thông qua việc chấp nhận rủi ro, có điều gì đó bị đe dọa, có điều gì đó có thể mất đi nếu người ta mắc sai lầm.

Và bài học rút ra (bằng cách diễn đạt lại nguyên tắc trên) là:

Mức độ bạn thực lòng "tin" vào điều gì đó chỉ có thể được thể hiện qua những gì bạn sẵn sàng chấp nhận rủi ro vì nó.

Nhưng cần phải bàn thêm về yếu tố trang trí này của niềm tin, cuộc sống, những nguyên tắc kỳ lạ được tuân thủ bên ngoài các bệnh viện sang trọng kiểu Gemelli của thế giới. Chúng có mục đích gì? Chúng ta có thể thực sự hiểu được chức năng của chúng hay không? Có phải chúng ta đã nhầm lẫn về chức năng của chúng không? Chúng ta có hiểu nhầm tính lý trí của chúng không? Chúng ta có thể sử dụng chúng để định nghĩa về lý trí được không?

LINDY NÓI GÌ?

Chúng ta hãy xem Lindy có gì để nói về "lý trí." Khái niệm "tư duy" và "hợp lý" đã tồn tại trong suy nghĩ của người xưa, hầu hết là gắn liền với khái niệm về sự cảnh giác, hay sophrosyne; nhưng khái niệm hiện đại về "lý trí" và "ra quyết định có lý trí" ra đời sau hậu quả của Max Weber[366], với những công trình của các nhà tâm lý học, các nhà triết học giả hiệu, và các nhà tâm lý học giả hiệu. Khái niệm sophrosyne cổ điển mang ý nghĩa tổng hợp của sự cảnh giác, kiểm soát bản thân, và sự chừng mực. Nhưng từ này đã bị thay thế bằng một từ hơi khác một chút. Từ "lý trí" ra đời sau thời kỳ Khai sáng[367], khi chúng ta chắc mẩm rằng sự hiểu biết về thế giới sắp sửa nằm trong tầm tay với của mình. Nó giả định rằng không có sự ngẫu nhiên, hay một cấu trúc ngẫu nhiên lược giản của thế giới chúng ta. Tất nhiên là không có cả những tương tác với thế giới.

Định nghĩa duy nhất về lý trí mà tôi cho là chuẩn mực về mặt thực tiễn, thực nghiệm, và toán học là như thế này: Lý trí là những gì cho phép sự sống sót được tiếp tục. Không giống như những lý thuyết hiện đại của các nhà tâm lý học giả hiệu, chúng liên kết với lối tư duy cổ điển. Với tôi, bất kỳ điều gì ngăn cản sự sống sót ở mức độ cá nhân, tập thể, bộ lạc, hay ở bất cứ cấp độ khái quát nào, đều là phi lý trí.

Vì thế mà ra đời nguyên tắc cảnh giác và sự hiểu biết có căn cứ về rủi ro.

TÍNH PHI TRANG TRÍ TRONG CÁI TRANG TRÍ

Những gì mà tôi gọi là vật trang trí không nhất thiết phải là những thứ vô dụng, ngược lại thì đúng hơn. Vật trang trí có thể có những chức năng mà chúng ta không hiểu rõ. Chúng ta có thể tham khảo ý kiến của một nhà thống kê đại tài, chính là thời gian, thông qua một công cụ mang tính chuyên môn cao là hàm sống sót, vốn được cả người già và những lý thuyết thống kê phức tạp biết tới. Ở đây, chúng ta sẽ sử dụng phiên bản người già.

Vấn đề cần xem xét không phải là việc các niềm tin đã tồn tại suốt một thời gian dài – nhà thờ Công giáo trên cương vị một hệ thống

quản lý đã có tuổi đời gần 24 thế kỷ (đó gần như là sự tiếp nối của nền Cộng hòa La Mã). Vấn đề mấu chốt ở đây là: những người có tôn giáo – một tôn giáo cụ thể nào đó – đã sống sót.

Một nguyên tắc khác:

Khi tìm hiểu về các niềm tin dưới góc độ tiến hóa, đừng nhìn vào mặt cạnh tranh giữa chúng, mà hãy chú ý đến sự sống sót của nhóm dân số có chúng.

Ta hãy bàn về một đối thủ của tôn giáo của Giáo hoàng là Do thái giáo. Người Do thái có gần 500 điều cấm kỵ trong ăn uống. Điều này có vẻ là phi lý trí đối với những người ngoài cuộc định nghĩa lý trí là những gì mà họ có thể lý giải. Thực ra, gần như chắc chắn chúng có vẻ là phi lý trí thực sự. Luật kashrut Do thái yêu cầu phải có bốn bộ bát đĩa, hai bồn rửa bát, không trộn lẫn thịt với các sản phẩm từ sữa và cũng không được để chúng tiếp xúc với nhau, ngoài ra còn có các luật cấm ăn một số loại động vật như tôm, thịt lợn,… Tất cả đều là thức ngon cả!

Những điều luật này có thể có mục đích giả định và suy đoán. Người ta có thể đổ lỗi cho hành vi bẩn thỉu của loài lợn, mà có lẽ hành vi đó còn tồi tệ hơn nữa trong cái nóng bức của vùng Levant (mặc dù nhiệt độ ở Levant không quá khác biệt so với những vùng ăn thịt lợn ở phía Tây). Hoặc có lẽ vì một lý do nào đó liên quan đến sinh thái: loài lợn cạnh tranh với loài người ở chỗ cả hai loài cùng ăn những loại rau củ giống nhau, trong khi bò lại ăn những thứ mà chúng ta không ăn.

Nhưng điều đúng ở đây là: bất kể mục đích của chúng là gì đi chăng nữa, thì các điều luật kashrut đã sống sót qua vài thiên niên kỷ không phải vì “tính lý trí” của chúng, mà nhờ vào sự sống sót của những người tuân thủ chúng. Chắc chắn điều này đã mang đến sự gắn kết: những người ăn giống nhau sẽ tụ họp với nhau. (Theo ngôn ngữ chuyên ngành thì đây là một phương pháp duy nghiệm lồi.) Sự gắn kết như vậy trong nhóm cũng có thể là tác nhân kiến tạo sự tín nhiệm trong những giao dịch thương mại với những thành viên xa lạ trong cộng đồng, từ đó tạo ra một mạng lưới năng động. Hoặc một

số lợi ích khác nữa – nhưng có một điều hiển nhiên là người Do thái đã sống sót mặc dù họ có một lịch sử vô cùng gian truân.

Điều này cho phép chúng ta tổng kết rằng:

Lý trí không phụ thuộc vào những yếu tố mang tính giải thích rõ ràng bằng ngôn từ; nó chỉ là những gì hỗ trợ cho sự sống sót, những gì tránh được sự hủy diệt.

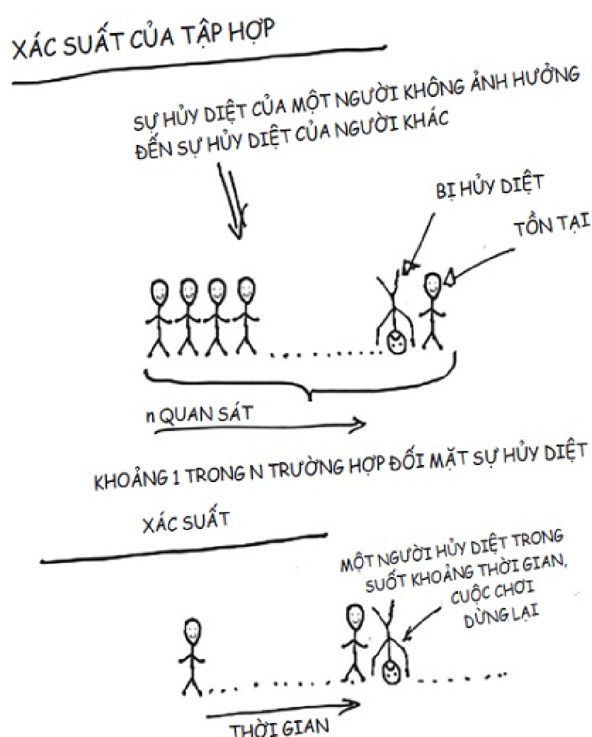
Tại sao? Như chúng ta đã thấy rõ trong phần nói về Lindy:

Không phải tất cả những gì xảy ra đều xảy ra vì nguyên nhân nào đó, nhưng tất cả những gì sống sót đều sống sót vì nguyên nhân nào đó.

Lý trí là quản lý rủi ro, vậy thôi. Chương tiếp theo sẽ đưa ra luận điểm cuối cùng để bảo vệ cho nguyên tắc này.

Chương 19
LOGIC CỦA VIỆC CHẤP NHẬN RỦI RO

Chương trọng tâm luôn ở cuối cùng – Luôn luôn đặt cược hai lần – Bạn có biết điểm stress của mình không? – “Bạn” là ai? – Người Hy Lạp gần như luôn đúng



Hình 5: Sự khác biệt giữa 100 người đến sòng bạc và một người đến sòng bạc 100 lần, tức là sự khác biệt giữa xác suất phụ thuộc vào lối mòn[368] và xác suất hiểu theo cách thông thường. Sai lầm này đã tồn tại dai dẳng trong kinh tế học và tâm lý học từ thời thượng cổ đến nay.

Đã đến lúc giải thích về tính ergodic, và (một lần nữa) lý trí. Xin nhắc lại, để làm khoa học (và nhiều việc hay ho khác) bạn cần phải sống sót, chứ không phải ngược lại.

Hãy xem xét thí nghiệm tưởng tượng sau đây. Trường hợp đầu tiên, 100 người đến sòng bạc, mỗi người đặt cược một số tiền nhất định trong một khoảng thời gian nhất định, và được tặng món cocktail Gin Tonic miễn phí – xem minh họa ở Hình 5. Có người thua, có kẻ thắng, và tới cuối ngày, chúng ta có thể suy ra "lợi thế" bằng cách đếm số tiền còn lại trong ví của những người ra về. Như vậy, chúng ta có thể biết được liệu sòng bạc này có biết tính xác suất hợp lý hay không. Giả sử rằng người đánh bạc số 28 hết tiền. Vậy người số 29 có bị ảnh hưởng không? Không hề.

Từ một mẫu bất kỳ gồm những người đánh bạc, bạn luôn có thể tính ra rằng khoảng 1% trong số đó sẽ hết tiền. Và nếu bạn cứ tiếp tục chơi, tỉ lệ đó vẫn giữ nguyên: trung bình, 1% số người đánh bạc sẽ hết tiền, trong cùng một khoảng thời gian.

Bây giờ, chúng ta hãy so sánh hiện tượng này với trường hợp thứ hai trong thí nghiệm tưởng tượng này. Một người là em họ của bạn, Theodonus Ibn Warqua, ngày nào cũng đến sòng bạc trong 100 ngày liên tục, bắt đầu với một số tiền nhất định. Vào ngày thứ 28, Theodonus Ibn Warqua hết sạch tiền. Liệu có ngày thứ 29 hay không? Không. Anh ta đã đạt tới điểm tới hạn[369]; không còn cuộc chơi nào nữa.

Dù Theodonus Ibn Warqua có chơi tốt và cẩn thận đến mức nào, bạn cũng có thể tính toán chắc chắn rằng xác suất anh ta sạch túi sẽ là 100%.

Xác suất thành công của một nhóm người không áp dụng được cho Theodonus Ibn Warqua. Ta hãy gọi trường hợp đầu tiên là xác suất tập hợp, và trường hợp thứ hai là xác suất thời gian (vì trường hợp thứ nhất liên quan đến một tập hợp gồm nhiều người và trường hợp thứ hai liên quan đến một người qua một khoảng thời gian). Bây giờ, khi bạn đọc tài liệu của các vị giáo sư tài chính, các chuyên gia tài chính, hay những khuyến nghị đầu tư của ngân hàng trong nước

dựa vào lợi nhuận dài hạn của thị trường, thì hãy cẩn thận. Ngay cả khi những dự đoán của họ là chính xác (trên thực tế thì đều sai bét), không một cá nhân nào có thể đạt được mức lợi nhuận bằng lợi nhuận của thị trường, trừ khi anh ta có ví tiền không đáy và không có điểm tới hạn nào. Đây là sự đánh đồng giữa xác suất tập hợp và xác suất thời gian. Nếu rốt cuộc nhà đầu tư buộc phải giảm bớt rủi ro vì thua lỗ, vì về hưu, vì li dị để cưới vợ người hàng xóm, vì ông ta bất ngờ nghiện heroin sau khi vào viện để mổ ruột thừa, hoặc vì ông ta đã thay đổi cách nhìn về cuộc đời, thì lợi nhuận của ông ta sẽ tách biệt khỏi lợi nhuận của thị trường, chỉ có vậy thôi.

Bất kỳ ai đã sống sót một vài năm trong những ngành đương đầu với rủi ro đều có một phiên bản nào đó của một nguyên tắc mà chúng ta đã quen thuộc là: "Để thành công, trước hết bạn phải sống sót đã." Phiên bản của tôi là: "Không bao giờ băng qua một con sông có độ sâu trung bình là 1,2 mét." Trước đây, tôi từng tổ chức rất hiệu quả toàn bộ cuộc sống của mình quanh một điểm mà tại đó trình tự là quan trọng và sự hiện hữu của sự hủy diệt sẽ khiến các phân tích chi phí-lợi ích[370] không còn phù hợp nữa; nhưng tôi không hề biết rằng những khiếm khuyết trong lý thuyết quyết định lại nghiêm trọng đến vậy. Cho đến khi đột nhiên xuất hiện một bài báo của nhà vật lý Ole Peters viết chung với Murray Gell-Mann[371] vĩ đại. Họ đưa ra một phiên bản của sự khác nhau giữa xác suất tập hợp và xác suất thời gian qua một thí nghiệm tưởng tượng tương tự như thí nghiệm ở trên của tôi, và chứng minh rằng hầu như mọi thứ liên quan đến xác suất trong khoa học xã hội đều khiếm khuyết. Khiếm khuyết nghiêm trọng. Khiếm khuyết rất nghiêm trọng. Hầu hết đều là những khiếm khuyết chết người. Bởi lẽ, trong một phần tư thiên niên kỷ kể từ khi xuất hiện công thức đầu tiên, sau này trở thành chuẩn mực, về việc ra quyết định trong sự bất định của nhà toán học Jacob Bernoulli, hầu như tất cả những người tham gia vào lĩnh vực này đều mắc một sai lầm nghiêm trọng là bỏ qua hiệu ứng của sự khác biệt giữa tập hợp và thời gian[372]. Tất cả mọi người sao? Không hẳn: có thể là tất cả các nhà kinh tế học, nhưng không phải tất cả mọi người: các nhà toán học ứng dụng Claude Shannon và Ed Thorp, và nhà vật lý học J.L. Kelly, tác giả của Tiêu chuẩn Kelly, đã hiểu đúng về nó. Họ còn hiểu theo một cách rất đơn giản nữa kia. Nhà toán

học người Thụy Điển Harald Cramer, cha đẻ của ngành toán học trong lĩnh vực bảo hiểm, cũng hiểu được vấn đề. Và, hơn hai thập kỷ trước, những người thực hành như Mark Spitznagel[373] và bản thân tôi cũng đã tay trắng dựng nên cơ đồ từ nó. (Không hiểu sao tôi đã hiểu đúng về điều này trong những công trình tôi viết ra, và khi thực hiện các giao dịch, ra quyết định và phát hiện ra những thời điểm tính ergodic bị vi phạm, nhưng tôi lại chưa bao giờ hiểu rõ về cấu trúc toán học của Peters và Gell-Mann – tính ergodic thậm chí còn được bàn đến trong cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt từ cách đây hai thập kỷ). Spitznagel và tôi thậm chí còn thành lập cả một doanh nghiệp giúp các nhà đầu tư loại bỏ những điểm tới hạn để họ có thể đạt được lợi nhuận của thị trường. Khi tôi đã về hưu để rong chơi, thì Mark vẫn tiếp tục không mệt mỏi (và thành công). Mark và tôi hết sức bực mình khi thấy các nhà kinh tế học không hiểu gì về tính ergodic nên cứ nói rằng lo lắng về phần đuôi là “phi lý trí.”

Ý tưởng mà tôi vừa trình bày thực ra rất, rất đơn giản. Vậy mà tại sao không một ai trong suốt 250 năm qua hiểu được nó? Rõ ràng là vì thiếu da thịt trong cuộc chơi.

Bởi lẽ, có vẻ như để tìm hiểu về những thứ liên quan đến xác suất khi bạn không có da thịt trong cuộc chơi, bạn sẽ cần phải vận dụng đến rất nhiều trí tuệ. Nhưng đối với những người không thực hành nhưng lại có nền học vấn quá cao, việc hiểu những vấn đề này là quá khó. Trừ khi đó phải là một thiên tài, tức là người đủ thông tuệ để nhìn thấu qua những mớ bòng bong, hoặc là có kiến thức uyên thâm về lý thuyết xác suất để có thể gạt bỏ những thứ vớ vẩn. Murray Gell-Mann đã được thừa nhận là một thiên tài (và có thể là cả Peters nữa). Gell-Mann đã phát hiện ra những hạt hạ nguyên tử mà ông gọi là hạt quark (nhờ vậy mà ông được nhận giải Nobel). Peters cho biết khi ông trình bày ý tưởng này cho Gell-Mann, “ông ấy hiểu nó ngay lập tức.” Chắc chắn, Claude Shannon, Ed Thorp, và Harald Cramer cũng đều là những thiên tài – cá nhân tôi có thể xác nhận về Thorp, một người có đầu óc thông tuệ kết hợp với những suy nghĩ sâu sắc có thể nhận thấy rõ trong các cuộc nói chuyện. Những người này có thể hiểu nó mà không cần da thịt trong cuộc chơi. Nhưng trong giới kinh tế học, tâm lý học, và nghiên cứu lý

thuyết quyết định lại không hề có thiên tài nào (nếu không tính nhà bác học Herb Simon, người thi thoảng thực hiện một số nghiên cứu bên lề về tâm lý học), và có khả năng cao là các nhóm này sẽ chẳng bao giờ xuất hiện thiên tài. Thêm người mà không hiểu biết thì cũng không mang lại sự hiểu biết; tìm kiếm sự rõ ràng trong những lĩnh vực này giống như tìm kiếm sự hài hòa về thẩm mỹ trong phòng riêng của một hacker tự do hay trong căn gác xép của một thợ điện vô tổ chức.

TÍNH ERGODIC

Tổng kết ở đây là: một tình huống được coi là phi ergodic khi những xác suất quan sát được trong quá khứ không áp dụng được cho những quá trình trong tương lai. Có một "điểm dừng" ở đâu đó, một rào cản hấp thụ nào đó ngăn chặn những người có da thịt trong cuộc chơi thoát ra khỏi nó – và hệ thống sẽ luôn luôn đi theo hướng đó. Chúng ta hãy gọi những tình huống đó là "sự hủy diệt," bởi vì không thể đảo ngược khỏi điều kiện này. Vấn đề trọng tâm ở đây là nếu có khả năng xảy ra sự hủy diệt, thì những phân tích chi phí-lợi ích sẽ không còn khả thi.

Hãy xem xét một thí nghiệm khác, cực đoan hơn thí nghiệm sòng bạc ở trên. Giả sử có một nhóm người chơi trò cò quay Nga trong một lượt duy nhất để lấy phần thưởng là 1 triệu đô-la – đây là câu chuyện trung tâm trong cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt. Khoảng năm trong sáu người sẽ có tiền. Nếu sử dụng phân tích chi phí-lợi ích truyền thống, người ta có thể khẳng định rằng một người có 88,33% cơ hội chiến thắng, với lợi nhuận trung bình "kỳ vọng" của mỗi lần bắn là 833.333 đô-la. Nhưng nếu tiếp tục chơi trò này, điểm đến cuối cùng của bạn sẽ là nghĩa địa. Lợi nhuận kỳ vọng của bạn là… không thể tính toán được.

SỰ LẶP LẠI CỦA VIỆC TIẾP XÚC VỚI RỦI RO

Chúng ta hãy tìm hiểu tại sao các phát biểu về "kiểm định thống kê" và "khoa học" đều còn thiếu rất nhiều khi có sự hiện hữu của cả vấn đề sự hủy diệt và sự lặp lại của việc tiếp xúc với rủi ro. Nếu một người khẳng định rằng có "bằng chứng thống kê cho thấy rằng một

chiếc máy bay là an toàn," với mức độ tin cậy 98% (thống kê là vô nghĩa nếu không có những khoảng tin cậy như vậy), và hành động dựa trên thông số đó, thì về cơ bản sẽ không có phi công có kinh nghiệm nào còn sống sót đến ngày nay. Trong cuộc chiến giữa tôi với bộ máy Monsanto, những kẻ ủng hộ GMO liên tục phản biện tôi bằng những phân tích lợi ích (vốn thường là những điều dối trá và giả mạo), chứ không phải những phân tích rủi ro đuôi cho các tiếp xúc với rủi ro được lặp lại.

Các nhà tâm lý học xác định "sự hoang tưởng" hay "tránh né rủi ro" của chúng ta bằng cách đưa một người tham gia vào một thí nghiệm đơn lẻ – và sau đó tuyên bố rằng loài người yếu kém về mặt lý trí, bởi chúng ta có một xu hướng bẩm sinh là "đánh giá quá cao" những xác suất nhỏ. Họ cố gắng tin rằng những đối tượng nghiên cứu của họ sẽ không bao giờ chấp nhận các rủi ro đuôi nữa! Bạn đọc hãy nhớ lại chương bàn về sự bất bình đẳng trong đó nói rằng giới hàn lâm trong ngành khoa học xã hội là… quá yếu kém về tính động. Không ai có thể nhìn ra sự thiếu nhất quán rõ ràng giữa những hành vi như vậy và lối tư duy logic thường nhật đã ăn sâu bén rễ trong chúng ta, vốn nghiêm khắc và chuẩn mực hơn nhiều. Hút một điếu thuốc là vô hại, vì thế phân tích chi phí-lợi ích sẽ chỉ ra rằng việc từ bỏ một niềm vui lớn lao như vậy chỉ vì một chút rủi ro không đáng kể là hành động phi lý trí! Nhưng chính hành động hút thuốc lại có thể giết người, ở mức độ một số lượng gói thuốc nhất định mỗi năm, hay hàng chục nghìn điếu thuốc – nói cách khác là sự tiếp xúc liên tục lặp lại.

Nhưng mọi chuyện còn tệ hơn: trong cuộc sống thực, mỗi rủi ro mà bạn chấp nhận sẽ cộng dồn lại để làm giảm tuổi thọ của bạn xuống. Nếu bạn leo núi và lái xe máy và giao du với côn đồ và tự lái máy bay riêng và uống rượu absinthe, và hút thuốc lá, và chơi parkour vào tối thứ Năm, thì tuổi thọ của bạn sẽ giảm đi đáng kể, mặc dù mỗi hành động riêng lẻ lại không có hệ quả nào đáng chú ý. Ý tưởng về sự lặp lại này khiến cho sự hoang tưởng về những sự kiện có xác suất xảy ra thấp, thậm chí bị coi là "bệnh lý," lại trở thành có lý trí một cách hoàn hảo.

Hơn nữa, lại có một khúc quanh ở đây. Nếu như ngành y khoa đang ngày càng góp phần cải thiện tuổi thọ của bạn, thì bạn càng phải hoang tưởng hơn nữa. Hãy suy nghĩ theo hướng động.

Nếu bạn gặp phải một xác suất hủy diệt vô cùng nhỏ, cứ coi đó là loại rủi ro "một lần," rồi bạn vượt qua nó, rồi lại lặp lại hành động đó (một rủi ro "một lần" khác), thì cuối cùng bạn sẽ tiêu tùng với xác suất 100%. Sở dĩ có sự nhầm lẫn là do nếu như rủi ro "một lần" kia là hợp lý, thì thêm một rủi ro nữa cũng là hợp lý. Có thể định lượng điều này bằng cách nhận ra rằng xác suất hủy diệt sẽ tiếp cận đến 1 khi số lượng những cuộc tiếp xúc với các rủi ro nhỏ đơn lẻ, ví dụ 1/10.000, tăng lên.

Sai lầm trong những công trình tâm lý học là người ta tin rằng đối tượng nghiên cứu không chấp nhận bất kỳ rủi ro đuôi nào khác bên ngoài phạm vi cuộc thí nghiệm, và, quan trọng là, họ sẽ không bao giờ gặp một rủi ro nào nữa. Ý tưởng về sự "tránh né rủi ro" trong lĩnh vực khoa học xã hội cũng chưa được suy nghĩ thấu đáo – với cách đo lường bấy lâu nay (nếu nó là yếu tố có thể đo lường được) thì nó là bất khả đo lường. Giả dụ bạn hỏi một đối tượng nghiên cứu rằng anh ta sẵn sàng trả bao nhiêu để bảo hiểm cho rủi ro mất 100 đô-la với xác suất 1%. Như vậy, bạn đang cố gắng tìm hiểu xem anh ta "trả giá quá mức" bao nhiêu để "tránh né rủi ro" hay cho một thứ còn ngu ngốc hơn, "tránh né thiệt hại." Nhưng bạn không thể phớt lờ mọi loại rủi ro tài chính khác mà anh ta đang phải đối mặt: nếu chiếc xe anh ta đỗ bên ngoài bị xước sơn, nếu danh mục đầu tư tài chính của anh ta bị thua lỗ, nếu lò bánh mỳ của anh ta bị phạt, nếu học phí đại học của con anh ta tăng bất ngờ, nếu anh ta bị sa thải, nếu anh ta đột nhiên ốm nặng trong tương lai. Tất cả những rủi ro này cộng dồn lại với nhau, và thái độ của đối tượng nghiên cứu đã phản ánh tất cả điều đó. Sự hủy diệt là không thể chia nhỏ và không đổi đối với khởi nguồn của sự ngẫu nhiên tạo ra nó.

Một lỗi sai phổ biến nữa của các công trình tâm lý học liên quan đến cái gọi là "kế toán tinh thần." Trường phái lý thuyết thông tin của Thorp, Kelly và Shannon quy định rằng để một chiến lược đầu tư có tính ergodic và thu được lợi nhuận của thị trường, người tham gia

phải tăng cao rủi ro khi họ đang trên đà thắng, nhưng nếu thua thì phải hạ thấp rủi ro xuống, đây là một kỹ thuật có tên là “chơi không rủi ro.” Trong thực tế, để dễ thực hiện, kỹ thuật này được thực hiện qua các ngưỡng giới hạn, chứ không áp dụng những nguyên tắc phức tạp: hễ có lợi nhuận là bạn đặt cược cao hơn, nhưng khi gặp thua lỗ thì không làm vậy – điều này giống như một công tắc với hai chế độ tắt và bật. Hầu như mọi nhà giao dịch sống sót được đều sử dụng phương pháp này. Nhưng hiện nay, chiến lược mang tính động này lại bị coi là không phù hợp trong mắt của những nhà kinh tế học giả hiệu chuyên nghiên cứu về tài chính hành vi, chẳng hạn như Richard Thaler, kẻ ưa can thiệp đáng ghê tởm, dốt nát về xác suất; ông ta nói phương pháp “kế toán tinh thần”[374] này là một sai lầm (và, dĩ nhiên, thúc giục chính phủ đẩy chúng ta ra xa khỏi nó, và ngăn không cho các chiến lược mang tính ergodic).

Tôi tin rằng việc tránh né rủi ro không hề tồn tại: những gì chúng ta quan sát được chỉ đơn giản là những gì còn lại của tính ergodic. Mọi người đều muốn tránh tình huống tự sát về mặt tài chính và có một thái độ nhất định đối với các rủi ro đuôi.

Nhưng chúng ta không cần phải quá hoang tưởng về bản thân; chúng ta chỉ cần hướng một số lo lắng của mình sang những điều lớn lao hơn.

“BẠN” LÀ AI?

Chúng ta hãy quay trở lại với khái niệm “bộ lạc.” Một trong những sai lầm mà nền giáo dục và tư tưởng hiện đại tạo ra là ảo tưởng rằng mỗi người chúng ta là một đơn vị đơn lẻ. Một lần, tôi chọn ra ngẫu nhiên 90 người trong một buổi hội thảo và hỏi họ: “Điều tồi tệ nhất có thể xảy ra với bạn là gì?” 89 người trả lời: “Tôi chết.”

Đây chỉ có thể là tình huống xấu nhất cho một người tâm thần. Bởi vì sau đó, tôi hỏi tiếp rằng: “Liệu cái chết của bạn cộng với cái chết của con bạn, cháu bạn, họ hàng bạn, con mèo, con vẹt đuôi dài, con chó, và con chuột lang của bạn (nếu bạn có bất cứ thứ gì trong những điều đã nêu ở trên) có tệ hơn so với chỉ một mình bạn chết không? Và câu trả lời là có. “Liệu có phải cái chết của bạn cộng với

cái chết của con bạn, cháu bạn, họ hàng bạn (…) cộng với toàn bộ nhân loại có tệ hơn so với chỉ một mình bạn chết không?" Tất nhiên là có rồi. Vậy thì làm sao mà cái chết của bạn lại là tình huống tệ nhất được?[375]

Trừ khi bạn quá yêu bản thân và bị tâm thần – thậm chí nếu đúng là như vậy – thì tình huống xấu nhất của bạn không bao giờ chỉ giới hạn ở việc bạn bị thiệt mạng.

Như vậy, chúng ta có thể thấy vấn đề ở đây là sự hủy diệt của một cá nhân không phải là việc lớn so với sự hủy diệt của tập thể. Và tất nhiên, sự hủy diệt của cả hệ sinh thái, tức sự sụp đổ không thể đảo ngược của môi trường sống của chúng ta, là một vấn đề lớn cần phải lo lắng.

Vận dụng khung ergodic của tôi thì: cái chết của tôi khi chơi cò quay Nga không mang tính ergodic đối với tôi nhưng lại mang tính ergodic đối với hệ thống. Nguyên tắc cảnh báo mà tôi đã thiết lập cùng với một vài đồng nghiệp chính là nhắm đến tầng cao nhất.

Hầu như mỗi khi tôi nói về nguyên tắc cảnh báo là y như rằng một số vị học giả với nền học vấn quá cao lại nói, "chúng ta chấp nhận rủi ro khi băng qua đường," vậy thì tại sao còn phải lo lắng thái quá như thế về hệ thống? Lối ngụy biện này thường khiến tôi bực mình. Ngoài sự thực rằng rủi ro thiệt mạng khi đi trên đường là dưới 1 lần trong 47.000 năm, thì điểm mấu chốt ở đây là cái chết của tôi không bao giờ là tình huống xấu nhất trừ khi nó có mối tương quan với cái chết của những người khác.

Tôi có tuổi thọ giới hạn, nhưng nhân loại thì nên có khoảng thời gian tồn tại vô hạn.

Hay,

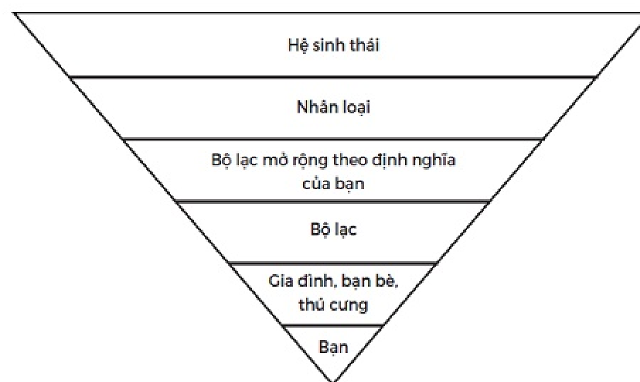
Tôi là thứ có thể thay mới, chứ không phải nhân loại hay hệ sinh thái.

Thậm chí còn tệ hơn, như tôi đã chỉ ra trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, sự mong manh của các thành phần trong hệ thống (với điều kiện là chúng có thể thay mới và thay thế) là yêu cầu bắt buộc để đảm bảo sự vững chắc của toàn hệ thống. Nếu loài người là bất tử, thì chúng ta sẽ tuyệt chủng sau một tai nạn, hoặc từ sự tích tụ dần dần của các đặc điểm không phù hợp. Nhưng tuổi thọ ngắn hơn giúp con người có những thay đổi về di truyền qua các thế hệ để có thể đồng bộ với sự đa dạng của môi trường.

DŨNG CẢM VÀ THẬN TRỌNG KHÔNG HỀ TRÁI NGƯỢC NHAU

Làm thế nào mà cả lòng dũng cảm và sự thận trọng lại cùng trở thành các giá trị đức hạnh cổ điển? Đức hạnh, như được trình bày trong cuốn Nicomachean Ethics (Đạo đức học viết tặng Nicomachea) của Aristotle, bao gồm: sophrosyne, sự thận trọng, và một dạng suy xét hợp lý mà ông gọi khái quát hơn là phronesis. Những điều này có thiếu nhất quán với lòng dũng cảm hay không?

Trong khuôn khổ của chúng ta thì không. Thực ra, Tony Béo sẽ nói chúng là cùng một thứ. Sao lại thế?



Hình 6: Chấp nhận rủi ro cá nhân để cứu rỗi tập thể là "dũng cảm" và "thận trọng" vì điều đó có nghĩa bạn đang giảm bớt rủi ro cho tập thể.

Tôi có thể liều mình dũng cảm lao xuống sông để cứu một nhóm trẻ khỏi đuối nước, và điều đó cũng tương quan với một dạng thận

trọng. Nếu chẳng may thiệt mạng, tôi sẽ hy sinh tầng dưới của Hình 6 cho lợi ích của một tầng cao hơn.

Lòng dũng cảm theo lý tưởng của Hy Lạp mà Aristotle đã kế thừa từ Homer (và được Solon, Pericles, và Thucydides truyền tải) chưa bao giờ là một hành động ích kỷ cả:

Lòng dũng cảm là khi bạn hy sinh lợi ích bản thân vì sự sinh tồn của một tầng cao hơn bạn.

Lòng dũng cảm ích kỷ không phải là dũng cảm. Một con bạc ngu ngốc không thực hiện hành động dũng cảm, đặc biệt là khi anh ta đang đánh bạc bằng túi tiền của người khác hay anh ta cần phải nuôi gia đình[376].

LÝ TRÍ, MỘT LẦN NỮA

Chương cuối này đã đưa ra một cách trình bày khác về tính lý trí xét từ góc độ các quyết định thực tế, chứ không phải những gì chúng ta gọi là "niềm tin," bởi niềm tin có thể được điều chỉnh để thuyết phục chúng ta tránh xa những điều có thể đe dọa đến sự tồn tại của hệ thống. Nếu nó cần đến sự mê tín, thì không những hoàn toàn không có bất cứ một sự vi phạm nào đối với các tiên đề về lý trí, mà việc cản đường nó còn là phi lý trí nữa kia. Nếu mê tín là điều cần thiết để đáp ứng tính ergodic, thì hãy cứ để như vậy.

Chúng ta hãy quay lại với Warren Buffet. Ông không kiếm về hàng tỉ đô-la bằng các phân tích chi phí-lợi ích; ông chỉ đơn giản là thiết lập một cơ chế gạn lọc cấp cao, và nắm lấy những cơ hội vượt qua được ngưỡng giới hạn đó. "Sự khác biệt giữa người thành công và người thật sự thành công là người thực sự thành công nói khôngvới hầu hết mọi thứ," ông nói. Tương tự, cơ chế tổ chức trong con người chúng ta có lẽ đã được điều chỉnh để "nói không" với rủi ro đuôi. Có vô vàn cách kiếm tiền mà không phải chấp nhận rủi ro đuôi. Có vô vàn cách để giải quyết các vấn đề (ví dụ, cung cấp thực phẩm cho cả thế giới) mà không cần đến những công nghệ phức tạp kéo theo sự mong manh cùng với khả năng chưa biết về nổ tung phần đuôi. Hễ khi nào nghe ai đó nói câu "chúng ta cần phải chấp nhận rủi

ro (đuôi)” thì tôi biết người nói câu đó không phải là một người thực hành đã sống sót mà là một nhà hàn lâm về tài chính hay một lãnh đạo ngân hàng – mà lãnh đạo ngân hàng, như chúng ta đã thấy, gần như luôn khiến mọi thứ nổ tung, thường là cùng với tiền bạc của người khác.

Thực ra, chúng ta không mất nhiều khi từ chối một số công nghệ mới rẻ tiền. Tôi không mất nhiều khi sống với “sự hoang tưởng tinh lọc” của mình, dù rằng nó sai đi chăng nữa. Bởi lẽ, tất cả những gì cần thiết là sự hoang tưởng của tôi đúng đắn một lần, và nó có thể cứu mạng tôi.

YÊU THÍCH MỘT SỐ RỦI RO

Cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh đã chỉ ra tại sao người ta lại lẫn lộn giữa rủi ro hủy diệt với những biến thiên và dao động – sự đơn giản hóa này đã vi phạm một logic về sự việc ở tầng sâu và nghiêm ngặt hơn. Tôi ủng hộ việc yêu thích rủi ro, việc thử nghiệm mày mò “lỗi” mang tính hệ thống, và việc chấp nhận nhiều rủi ro không có rủi ro đuôi nhưng có lợi nhuận đuôi. Những thứ bất định không nhất thiết phải mang tính rủi ro, và điều ngược lại cũng đúng. Nhảy từ băng ghế xuống có thể tốt cho bạn và xương của bạn, nhưng nhảy từ tầng 22 xuống thì không bao giờ là tốt cả. Những chấn thương nhẹ sẽ có lợi, nhưng những chấn thương lớn hơn thì không bao giờ, vì chúng có những hiệu ứng không thể đảo ngược. Lan truyền sự sợ hãi đối với một số loại sự kiện nhất định là lan truyền sự sợ hãi, nhưng đối với các sự kiện khác thì không. Nguy cơ và sự hủy diệt là hai thứ khác nhau.

CHỦ NGHĨA KINH NGHIỆM[377] NGÂY THƠ

Các rủi ro là không bình đẳng. Chúng ta thường nghe nói rằng, “Số lượng người chết vì Ebola ít hơn số người chết đuối trong bồn tắm,” hoặc những thứ tương tự như vậy, dựa trên các “bằng chứng.” Đây là một loại vấn đề khác mà bà bạn hiểu rõ, nhưng những người có học vấn nửa mùa thì không.

Không bao giờ so sánh một rủi ro đuôi mập có tính hệ thống và có khả năng nhân lên nhiều lần với một rủi ro đuôi nhỏ có tính cá biệt và không có khả năng nhân lên nhiều lần.

Hãy nhớ rằng tôi lo lắng về mối tương quan giữa cái chết của một người và cái chết của một người khác. Vì vậy, ở đây chúng ta cần quan tâm đến những hiệu ứng mang tính hệ thống: những thứ có thể ảnh hưởng đến nhiều hơn một người nếu chúng xảy ra.

Xin nhắc lại. Các sự kiện ngẫu nhiên rơi vào hai nhóm: Mediocristan (Trung bình) và Extremistan (Cực đoan). Nhóm Mediocristan có đuôi nhỏ và chỉ ảnh hưởng đến cá nhân mà không có sự tương quan đến tập thể. Nhóm Extremistan, xét theo định nghĩa, ảnh hưởng đến nhiều người. Như vậy, nhóm Extremistan có hiệu ứng mang tính hệ thống còn nhóm Mediocristan thì không. Những rủi ro có khả năng nhân lên nhiều lần – ví dụ như dịch bệnh – luôn luôn thuộc về nhóm Extremistan. Chúng có thể không gây chết người (ví dụ, dịch cúm), nhưng chúng vẫn luôn đến từ nhóm Extremistan.

Hay nói một cách chuyên môn hơn:

Các rủi ro Mediocristan tuân theo chặn Chernoff.

Có thể giải thích về chặn Chernoff như sau. Xác suất số lượng người đuối nước trong bồn tắm ở Mỹ tăng gấp đôi trong năm sau – giả sử rằng không có thay đổi về dân số cũng như số lượng bồn tắm – là một trên vài nghìn tỷ người trong vũ trụ. Không thể nói như vậy về xác suất số lượng người bị khủng bố giết hại tăng gấp đôi cũng trong năm sau.

Thật bệnh hoạn, các phóng viên và các nhà khoa học xã hội lại ngả về những thứ vớ vẩn như vậy – đặc biệt là những người nghĩ rằng phương pháp hồi quy và biểu đồ là một cách tiếp cận vấn đề phức tạp. Đơn giản là họ đã được đào tạo để sử dụng những công cụ cho các sự kiện Mediocristan. Vì thế mà chúng ta mới hay bắt gặp những tít báo kiểu như số lượng công dân Mỹ đã ngủ với Kim Kardashian nhiều hơn số lượng người chết do Ebola. Hay số lượng người chết vì đồ gia dụng nhiều hơn số lượng người chết vì khủng

bố. Logic của bà bạn sẽ lột trần những tuyên bố này. Hãy nghĩ về chuyện này: một tỉ người ngủ với Kim Kardashian (tính cả cô ta) là điều không tưởng, nhưng sẽ có một xác suất khác 0 rằng một quá trình có khả năng nhân lên nhiều lần (dịch bệnh) có thể khiến 1 tỉ người chết. Hoặc ngay cả nếu các sự kiện đó không có khả năng nhân lên nhiều lần, ví dụ như khủng bố, thì vẫn sẽ có xác suất những hành động như làm nhiễm bẩn nguồn nước có thể gây ra những sự chệch hướng ở mức cực đoan. Một lập luận khác là sự phản hồi: nếu số lượng nạn nhân của khủng bố thấp, đó là nhờ có các biện pháp cảnh giác (chúng ta thường kiểm tra hành khách trước khi lên máy bay), và lập luận cho rằng các biện pháp cảnh giác này là thừa thãi là dấu hiệu cho thấy một khiếm khuyết nghiêm trọng trong tư duy. Bồn tắm của bạn không cố ý giết hại bạn đâu.

Tôi cứ tự hỏi vì sao điểm này lại có vẻ phi tự nhiên đối với rất nhiều “nhà khoa học” (bao gồm cả các nhà hoạch định chính sách) nhưng lại rất tự nhiên đối với những người khác, ví dụ như chuyên gia xác suất Paul Embrechts. Đơn giản là Embrechts nhìn vào mọi thứ từ phần đuôi. Embrechts nghiên cứu một phân nhánh xác suất gọi là lý thuyết giá trị cực đoan và là thành viên của nhóm mà chúng tôi gọi là “nhóm cực đoan” – đây là một nhóm hẹp gồm các nhà nghiên cứu về những sự kiện cực đoan như tôi. Embrechts và các đồng nghiệp tìm hiểu sự khác biệt giữa các quá trình diễn ra sự kiện cực đoan, không phải các sự kiện bình thường. Đừng nhầm nó với nhóm nghiên cứu các Extremistan: họ nghiên cứu điều gì xảy ra đối với các sự kiện cực đoan, bao gồm cả Extremistan và Mediocristan – chỉ là những gì xảy ra với Mediocristan thì có mức độ nhẹ hơn Extremistan mà thôi. Họ phân loại những gì có thể xảy ra “ở phần đuôi” dựa vào sự phân bố tổng quát của giá trị cực đoan. Mọi thứ rõ ràng hơn rất nhiều – rất nhiều – ở phần đuôi. Và mọi chuyện rõ ràng hơn rất nhiều – rất nhiều – khi được thể hiện qua xác suất, thay vì qua ngôn từ.

TỔNG KẾT

Chúng ta sẽ kết thúc chương này với một vài dòng tổng kết.

Một người có thể vừa yêu thích rủi ro lại vừa hoàn toàn né tránh sự hủy diệt.

Điều bất đối xứng trọng tâm của cuộc sống là:

Trong một chiến lược chứa đựng sự hủy diệt, lợi ích thu về không bao giờ bù đắp được rủi ro hủy diệt.

Xa hơn:

Sự hủy diệt và những thay đổi khác trong điều kiện là những điều hoàn toàn khác nhau.

Tất cả những rủi ro đơn lẻ mà bạn chấp nhận sẽ cộng dồn lại và làm giảm tuổi thọ của bạn.

Cuối cùng:

Lý trí là tránh xa những sự hủy diệt mang tính hệ thống.

Lời bạt
NHỮNG GÌ LINDY NÓI VỚI TÔI

Thưa độc giả, vậy là chúng ta đã đi đến cuối cuộc hành trình – và cũng là phần thứ năm của bộ sách Incerto. Lúc này đây, khi đang viết tổng kết cho cuốn sách này, với nghĩa vụ phải đúc kết lại sao cho thật súc tích, tôi thấy hình ảnh mình trong chiếc gương của một nhà hàng: bộ râu bờm xờm che gần kín khuôn mặt, và một vẻ tự hào pha lẫn sự thách thức tuổi già, phảng phất phong thái của người Hy Lạp-Phoenicia vùng Đông Địa Trung Hải. Đã hai thập kỷ rưỡi trôi qua kể từ lúc tôi bắt đầu đặt bút viết bộ Incerto, trước khi râu tôi chuyển sang màu xám. Đó là Lindy đang nói với tôi rằng đối với một số điều, tôi ít phải chứng minh, giải thích, và đưa ra lý thuyết hơn. Tôi loáng thoáng nghe tiếng ai đó trong nhà hàng nói với giọng thông cảm, “Đời là thế đấy,” và câu nói đó liên tục lặp lại trong đầu tôi.

Vậy là lần này sẽ không có tổng kết nào, không có tổng kết nào nữa. Theo Lindy:

Khi râu (hay tóc) còn đen, hãy chú ý đến tư duy, nhưng bỏ qua kết luận. Khi râu đã ngả sang màu muối tiêu, hãy chú ý đến cả tư duy và kết luận. Khi râu đã bạc, hãy bỏ qua tư duy, nhưng để ý đến kết luận.

Vì vậy, hãy để tôi hoàn thành cuốn sách này với một châm ngôn (dài) theo lối via negativa:

Không có cơ bắp nào thiếu sức mạnh,

tình bạn nào thiếu sự tin cậy,

ý kiến nào thiếu hệ quả,

thay đổi nào thiếu thẩm mỹ,

tuổi già nào thiếu giá trị,

cuộc sống nào thiếu nỗ lực,

nguồn nước nào thiếu nỗi khát khao,

thức ăn nào thiếu dinh dưỡng,

tình yêu nào thiếu sự hy sinh,

quyền lực nào thiếu công bằng,

sự thật nào thiếu chuẩn mực,

thống kê nào thiếu logic,

toán học nào thiếu bằng chứng,

sự dạy dỗ nào thiếu kinh nghiệm,

sự lịch thiệp nào thiếu ấm áp,

giá trị nào thiếu biểu hiện,

bằng cấp nào thiếu kiến thức,

quân đội nào thiếu kiên cường,

sự tiến bộ nào thiếu văn minh,

tình bạn nào thiếu sự đầu tư,

đức hạnh nào thiếu rủi ro,

xác suất nào thiếu tính ergodic,

của cải nào thiếu sự tiếp xúc với rủi ro,

sự phức tạp nào thiếu chiều sâu,

sự trôi chảy nào thiếu nội dung,

quyết định nào thiếu sự bất đối xứng,

khoa học nào thiếu nỗi hoài nghi,

tôn giáo nào thiếu sự khoan dung,

Và, trên hết là:

không có gì thiếu da thịt trong cuộc chơi.

Và cảm ơn tất cả mọi người vì đã đọc cuốn sách của tôi.

LỜI CẢM ƠN

Ralph Nader; Ron Paul; Will Murphy (biên tập viên, người cố vấn, người hiệu đính, chuyên gia cú pháp và chuyên viên ngữ pháp); Ben Greenberg (biên tập viên); Casiana Inonita (biên tập viên); Molly Turpin; Mika Kasuga; Evan Camfeld; Barbara Fillon; Will Goodlad; Peter Tanous; Xamer Bou Assaleh; Mark Baker (hay còn được gọi là Guru Anaerobic); Armand d'Angour; Alexis Kirschbaum; Max Brockman; Russell Weinberger; Theodosius Mohsen Abdallah; David Boxenhorn; Marc Milanini; Những người tham gia ở ETH – Zurich; Kevin Horgan; Paul Wehage; Baruch Gottesman, Gil Friend, Mark Champlain, Aaron Elliott, Rod Ripamonti, và Zlatan Hadzic (cảm ơn tất cả vì phần tôn giáo và sự hy sinh); David Graeber (Goldman Sachs); Neil Chriss; Amir-Reza Amini (ô tô tự động); Ektrit Kris Manushi (tôn giáo); Jazi Zilber (đặc biệt là về Rav Safra); Farid Anvari (bê bối tại Anh Quốc); Robert Shaw (vận chuyển và chia sẻ rủi ro); Daniel Hogendoorn (vua Cambyses); Eugene Callahan; Jon Elster, David Chambliss Johnson, Gur Huberman, Raphael Douady, Robert Shaw, Barkley Rosser, James Franklin, Marc Abrahams, Andreas Lind, và Elias Korosis (cảm ơn tất vả vì bài báo); John Durant; Zvika Afk; RobertFrey; Rami Zreik; Joe Audi; Guy Riviere; Matt Dubuque; Cesáreo González; Mark Spitznagel; Brandon Yarkin; Eric Briys; Joe Norman;Pascal Venier; Yaneer Bar-Yam; Thibault Lécuyer; Pierre Zalloua; Maximilian Hirner; Aaron Eliott; Jaffer Ali; Thomas Messina; Alexandru Panicci; Dan Coman; Nicholas Teague; Magued Iskander; Thibault Lécuyer; James Marsh; Arnie Schwarzvogel; Hayden Rei; John MastFinn; Rupert Read; Russell Roberts; Viktoria Martin; Joe Norman; Ban Kanj Elsabeh; Vince Pomal; Graeme Michael Price; Karen Brennan; Jack Tohme; Marie-Christine Riachi; Jordan Thibodeau; Pietro Bonavita. Tôi xin lỗi vì bất cứ thiếu sót nào.

DANH SÁCH THUẬT NGỮ

Trục lợi: Tìm cách lợi dụng những quy định hoặc "quyền hạn" mang tính bảo vệ để thu lợi nhưng lại không đóng góp gì vào hoạt động kinh tế và không làm tài sản người khác tăng lên. Tony Béo sẽ ví điều đó với việc bị ép buộc phải trả tiền bảo kê cho mafia nhưng không thu được lợi ích kinh tế từ việc bảo kê đó.

Bộc lộ sở thích: Lý thuyết này, bắt nguồn từ Paul Samuelson (ban đầu xuất hiện trong bối cảnh lựa chọn hàng hóa công), cho rằng người ta không có sự tiếp cận hoàn toàn với những suy luận đằng sau hành động của mình; hành động là thứ có thể quan sát, nhưng suy nghĩ thì không, vì thế không thể sử dụng suy nghĩ trong những quá trình tìm hiểu khoa học nghiêm túc. Trong kinh tế học, các cuộc thí nghiệm đều yêu cầu người tham gia chi tiêu thực sự. Tóm tắt của Tony Béo sẽ là: "Lời nói là thứ rẻ mạt."

Chiếm quyền điều tiết: Tình huống trong đó các quy định pháp lý rốt cuộc bị một tác nhân nào đó "thao túng," thường là sẽ đi chệch hướng khỏi ý định ban đầu của các quy định pháp lý đó. Thu nhập của một số quan chức và doanh nhân có thể đến từ các quy định pháp lý bảo hộ và việc cấp phép kinh doanh, và từ cả việc họ vận động hành lang cho chúng. Chú ý rằng việc áp dụng các quy định dễ dàng hơn nhiều so với việc sửa chữa hay gỡ bỏ chúng.

Chủ nghĩa duy khoa học: Niềm tin vào loại khoa học có vẻ… giống khoa học, nhưng lại nhấn mạnh quá nhiều vào các khía cạnh bề ngoài hơn là về cơ chế hoài nghi của nó. Chủ nghĩa này rất thịnh hành trong những lĩnh vực trong đó nhà quản lý hành chính đánh giá những đóng góp dựa trên các thang đo. Nó cũng thịnh hành trong những lĩnh vực dành cho những người nói rất nhiều về khoa học nhưng lại chẳng "làm gì cả," ví dụ như các phóng viên hay giáo viên phổ thông.

Chủ nghĩa duy lý ngây thơ: Niềm tin cho rằng chúng ta tiếp cận được tất cả những gì khiến thế giới vận hành và những gì chúng ta không hiểu rõ thì không hề tồn tại.

Trí thức ngu đần: Một kẻ ngu.

Chủ nghĩa duy lý giả cầy: 1) Chú trọng vào tính lý trí của một niềm tin thay vì vào các hệ quả của nó, 2) sử dụng những mô hình xác suất tệ hại để phê phán một cách ấu trĩ về "sự phi lý trí" của người khác khi họ tham gia thực hiện một số hành động nào đó.

Vấn đề người đại diện: Sự lệch pha về lợi ích giữa người đại diện và người ủy nhiệm, ví dụ như lợi ích giữa nhân viên bán ô tô và bạn (chủ sở hữu tiềm năng), hoặc giữa bác sĩ và bệnh nhân.

Giao dịch Bob Rubin: Khoản lợi thu được trong một phạm vi lệch, nơi các lợi ích hiển thị rõ ràng (và được tưởng thưởng một số khoản bồi hoàn nữa) còn những tổn hại thì rất hiếm hoi (và không bị trừng phạt vì không có da thịt trong cuộc chơi). Có thể được khái quát hóa sang lĩnh vực chính trị hay bất kỳ lĩnh vực nào mà trong đó hình phạt thì yếu ớt và nạn nhân chỉ là những khái niệm trừu tượng và phân tán (ví dụ như người đóng thuế và các cổ đông).

Kẻ thích can thiệp: Người gây ra sự mong manh bởi họ tưởng rằng mình hiểu rõ những gì đang xảy ra. Họ không tiếp xúc với cơ chế gạn lọc và nguyên tắc da thịt trong cuộc chơi. Và họ cũng thường thiếu khiếu hài hước.

Ngụy biện gỗ xanh: Nhầm lẫn nguồn gốc của những kiến thức quan trọng, thậm chí là cần thiết – màu xanh của gỗ – với những thứ khác ít rõ ràng hơn khi nhìn từ bên ngoài và khó điều khiển hơn. Việc các nhà lý thuyết đặt sai trọng tâm vào những điều mà một người nên biết trong một lĩnh vực cụ thể nào đó, hay khái quát hơn, những thứ mà chúng ta gọi là "kiến thức có liên quan" thực ra lại không hề liên quan lắm.

Hiệu ứng Lindy: Khi một công nghệ, tư tưởng, doanh nghiệp, hoặc bất cứ thứ gì không thể bị hủy hoại sẽ gia tăng tuổi thọ theo từng

ngày sống sót thêm – khác với những thứ có thể bị hủy hoại (như con người, mèo, chó, lý thuyết kinh tế học, và cà chua). Như vậy, một cuốn sách đã từng được in ấn suốt 100 năm sẽ có khả năng tiếp tục được in ấn trong 100 năm nữa – với điều kiện doanh số bán của nó vẫn còn khả thi.

Tính ergodic: Trong ngữ cảnh của chúng ta ở đây, tính ergodic hiện hữu khi một tập hợp những người chơi có chung những đặc tính thống kê (đặc biệt là các thông số kỳ vọng) với một người chơi đơn lẻ trong một khoảng thời gian. Xác suất tập hợp tương tự như xác suất thời gian. Sự thiếu vắng tính ergodic sẽ làm cho những đặc tính rủi ro không thể chuyển tiếp trực tiếp từ xác suất quan sát được sang những lợi ích của một chiến lược có khả năng bị hủy hoại (hay bất cứ rào cản hấp thụ hay "điểm tới hạn" nào) – nói cách khác, điều này không bền vững về mặt xác suất.

Mediocristan: Một quá trình chủ yếu gồm những thứ bình thường (mediocre), với ít thành công hoặc thất bại ở mức độ cực đoan (ví dụ như thu nhập của nha sĩ). Không một quan sát đơn lẻ nào có thể ảnh hưởng một cách có ý nghĩa đến toàn thể. Đây còn được gọi là "đuôi nhỏ," hoặc thuộc nhóm phân phối Gauss.

Extremistan: Một quá trình trong đó cái toàn thể có thể chịu tác động của một quan sát đơn lẻ (ví dụ, thu nhập của một tác giả). Đây còn được gọi là "đuôi lớn." Bao gồm các phân dạng, hay nhóm phân phối xác suất theo quy tắc lũy thừa.

Nguyên tắc thiểu số: Một sự bất đối xứng theo đó sự lựa chọn của thiểu số quyết định hành vi của toàn thể. Người hút thuốc có thể xuất hiện ở khu vực không hút thuốc nhưng người không hút thuốc không thể ở những khu vực hút thuốc, như vậy người không hút thuốc sẽ chiếm ưu thế, không phải bởi vì họ ban đầu là số đông mà vì họ có đặc tính bất đối xứng. Tác giả cho rằng ngôn ngữ, đạo đức và (một số) tôn giáo lan truyền rộng rãi thông qua nguyên tắc thiểu số.

Via Negativa: Trong thần học và triết học, sự chú trọng vào điều mà một thứ không phải là, một định nghĩa gián tiếp, được coi là ít rơi

vào các ngụy biện hơn là phương pháp via positiva. Trong thực tế, đó là công thức về những điều nên tránh xa, những việc không nên làm – trong những lĩnh vực có các hiệu ứng phụ có thể nhân lên và không thể đoán định, thì phép trừ phát huy hiệu quả tốt hơn phép cộng. Trong y học, việc khiến một người bỏ hút thuốc có ít các phản ứng phụ có hại hơn là cung cấp cho người đó thuốc thang và các phương thức trị liệu.

Tính quy mô: Phẩm chất của các thực thể thay đổi (thường là đột ngột) khi chúng trở nên lớn hơn hay nhỏ hơn: thành phố khác với các bang lớn, lục địa rất khác so với các hòn đảo. Hành vi tập thể thay đổi khi quy mô các nhóm tăng lên, đây là một luận điểm ủng hộ cho chủ nghĩa địa phương và chống lại sự toàn cầu hóa đang diễn ra một cách mất kiểm soát.

Nền văn hóa trí thức đơn sắc: Phóng viên, giới hàn lâm và những nô lệ khác không có da thịt trong cuộc chơi trong một vấn đề cho trước sẽ cùng đồng quy vào trạng thái “bảo thủ, truyền thống,” vốn dễ bị thao túng và thường là bác bỏ những chứng cứ quan sát được. Lý do là hình phạt cho những người đi chệch khỏi quỹ đạo đó họ thường bị gán cho những nhãn mác như “kẻ ủng hộ Putin,” “kẻ giết hại trẻ em,” hay “kẻ phân biệt chủng tộc” (những kẻ lòe bịp vẫn hay dùng trẻ em để đánh vào cảm xúc). Điều này cũng tương tự như sự đa dạng sinh học sẽ suy giảm khi hòn đảo trở nên lớn hơn (xem Thiên nga Đen).

Kinh doanh đức hạnh: Là sự hạ thấp đức hạnh bằng cách sử dụng nó làm chiến lược marketing. Theo quan niệm cổ điển, đức hạnh cần phải được giữ riêng tư, đây là điều mâu thuẫn với những thông điệp kiểu “hãy bảo vệ môi trường” của thời hiện đại. Những kẻ kinh doanh đức hạnh thường là những kẻ đạo đức giả. Hơn nữa, đức hạnh thiếu vắng lòng dũng cảm, sự hy sinh, và da thịt trong cuộc chơi sẽ không bao giờ là đức hạnh cả. Kinh doanh đức hạnh tương đồng với sự buôn thần bán thánh, tức hoạt động trong thời Trung cổ cho phép người có tiền mua một vị trí trong tôn giáo hoặc mua phép xá tội, tức là xóa bỏ tất cả tội lỗi của mình bằng tiền bạc.

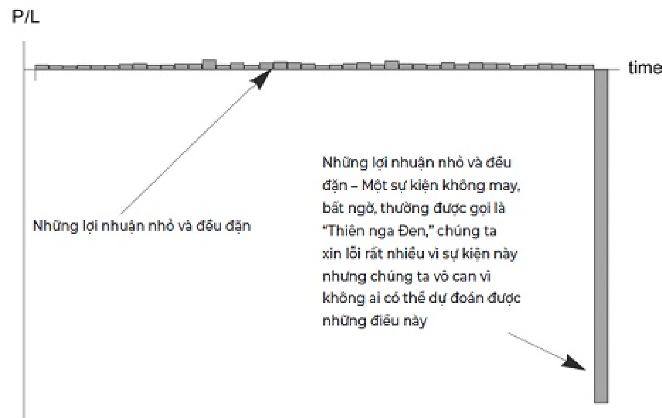
Nguyên tắc Vàng (đối xứng): Đối xử với người khác theo cách bạn muốn họ đối xử với mình.

Nguyên tắc Bạc (Nguyên tắc Vàng phủ định): Đừng làm với người khác những điều bạn không muốn họ làm với bạn. Hãy chú ý điểm khác biệt với Nguyên tắc Vàng, vì Nguyên tắc Bạc ngăn không để những người lắm chuyện điều khiển cuộc đời bạn.

Nguyên tắc khoan dung: Thực hành sự đối xứng trong các cuộc tranh luận liên quan đến tri thức; hãy trình bày luận điểm của đối phương một cách chính xác, hệt như bạn mong muốn luận điểm của mình được đối phương trình bày lại. Đây là phép đối nghịch của phép ngụy biện “người rơm.”

PHỤ LỤC KỸ THUẬT

A. DA THỊT TRONG CUỘC CHƠI VÀ XÁC SUẤT ĐUÔI



Hình 1 Giao dịch Bob Rubin: Khoản lợi thu được trong một phạm vi lệch, nơi các lợi ích hiển thị rõ ràng (và được tưởng thưởng một số khoản bồi hoàn nữa) còn những tổn hại thì rất hiếm hoi (và không bị trừng phạt vì không có da thịt trong cuộc chơi). Có thể được khái quát hóa sang lĩnh vực chính trị hay bất kỳ lĩnh vực nào mà trong đó hình phạt thì yếu ớt và nạn nhân chỉ là những khái niệm trừu tượng và phân tán (ví dụ như người đóng thuế và các cổ đông).

Phần phụ lục này sẽ phân tích sự bất tương hợp về xác suất hay là các rủi ro và lợi nhuận đuôi khi có sự hiện hữu của vấn đề người ủy nhiệm-người đại diện.

Đùn đẩy thiệt hại: Nếu người đại diện nắm mặt tích cực trong kết quả của một biến ngẫu nhiên, nhưng không phải chịu mặt tiêu cực nào, và chỉ được đánh giá trên cơ sở những thành tích trong quá khứ, vậy thì anh ta có động cơ để che giấu những rủi ro phần đuôi bên trái bằng cách sử dụng sự phân phối thiên lệch (hoặc tổng quát hơn là sự bất đối xứng) đối với thành tích. Có thể khái quát hóa hiện tượng này cho bất cứ lợi ích nào trong đó người tham gia không

phải chịu toàn bộ những rủi ro và những hậu quả tiêu cực từ hành động của mình.

Gọi P(K, M) là lợi ích dành cho người tham gia sau M giai đoạn nhận phần thưởng:

$$P(K,M) \equiv \gamma \sum_{i=1}^{M} q_{t+(i-1)\Delta t} \left(x^{j}_{i+t^{\Delta t}} - K\right)^{+} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}$$

Khi $X^j = (x^j_{t+i^{\Delta t}})_{i=1}^{M} \in \mathbb{R}$ các biến ngẫu nhiên phân bố đồng nhất độc lập thể hiện sự phân bố lợi nhuận trong một khoản thời gian nhất định $[t, t+i\Delta t], i \in \mathbb{N}, \Delta t \in \mathbb{R}^{+}$ và K là một "chướng ngại", $\tau = inf\{s\colon (\sum_{z \leq s} x_z) < x_{min}\}$ là một chỉ số về thời điểm dừng khi những điều kiện về thành tích quá khứ không đạt yêu cầu (tức là điều kiện phải có một mức thành tích nhất định trong một số năm trước đó, nếu không dòng lợi ích sẽ chấm dứt, cuộc chơi kết thúc và các phần thưởng khích lệ tích cực sẽ dừng lại). Hằng số Y € (0,1) là "lợi ích của người đại diện," hoặc là tỉ lệ bồi hoàn từ thành tích đạt được, không nhất thiết phải là tiền bạc (miễn là có thể định lượng nó như "lợi ích"). Đại lượng $q_{t+(i-1)\Delta t} \epsilon [1, \infty)$ thể hiện kích cỡ của sự tiếp xúc tại thời điểm t+(i-1)Δt (do độ trễ Ito[378], vì thành tích ở khoảng thời gian s sẽ được xác định bằng q ở thời điểm <strước đó).

Coi [f1] thuộc họ các phương pháp đo lường thống kê f1 của Xj, J € N. Mỗi phương pháp đo tương ứng với một số đặc điểm nhất định về giá trị trung bình/độ lệch, và ta có thể chia nửa các thuộc tính của chúng, thành phân phối "trên" và phân phối "dưới," vào hai phía của thông số "trung tâm" K. Ta viết dFj(x) như fj(x)dx, nên $F_j^{+} = \int_K^{\infty} f_j(x)dx$ và $F_j^{-} = \int_{-\infty}^{K} f_j(x)dx$, phân phối "trên" và phân phối "dưới" sẽ tương ứng với kỳ vọng có điều kiện nhất định $\mathbb{E}_j^{+} \equiv \frac{\int_K^{\infty} x f_j(x)dx}{\int_K^{\infty} f_j(x)dx}$ và $\mathbb{E}_j^{-} \equiv \frac{\int_{-\infty}^{K} x f_j(x)dx}{\int_{-\infty}^{K} f_j(x)dx}$.

Bây giờ định nghĩa V € R+ là một phương pháp đo lường phi tham số lấy K làm trọng tâm của một bất đối xứng , $\nu_j \equiv \frac{F_j^-}{F_j^+}$, với giá trị > 1 cho bất đối xứng dương, và < 1 cho bất đối xứng âm. Dễ hiểu, độ lệch có các xác suất và kỳ vọng di chuyển theo các hướng ngược nhau: lợi ích âm càng lớn, thì xác suất bồi hoàn càng nhỏ.

Ta không giả định một “cuộc chơi công bằng,” tức là với lợi nhuận không giới hạn, $m \in (-\infty, \infty), F_j^+ \mathbb{E}_j^+ + F_j^- \mathbb{E}_j^- = m$ có thể viết là m^++m^-=m.

Giả định lược giản về hằng số q và thời điểm dừng có điều kiện đơn

Giả sử q là hằng số, q=1 và đơn giản hóa điều kiện thời điểm dừng là không hề có mất mát trong các khoảng thời gian trước, $\tau = \inf\{(t + (i-1)\Delta t)\}: x_{\Delta t(i-1),+t} < K\}$

, dẫn đến:

$$\mathbb{E}\left(P(K, M)\right) = \gamma E_j^+ \times \mathbb{E}\left(\sum_{i=1}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right)$$

Do nhận những lợi ích độc lập và phân phối đồng nhất của người đại diện, kỳ vọng tại thời điểm dừng tương ứng với kỳ vọng của thời điểm dừng nhân với kỳ vọng bồi hoàn cho người đại diện $\gamma \mathbb{E}_j^+$.

. Và $\mathbb{E}\left(\sum_{i=1}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right) = \left(\mathbb{E}\left(\sum_{i=1}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right) \wedge M\right)$.

Có thể viết kỳ vọng của thời điểm dừng dưới dạng xác suất thành công với điều kiện không có các tổn thất trước đó: $\mathbb{E}\left(\sum_{i=1}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right) = \sum_{i=1}^{M} F_j^{+} 1_{x\Delta t(i-1)+t>K}$

Ta có thể biểu diễn điều kiện thời điểm dừng dưới dạng những lần thành công liên tục. Coi ∑ là một tập hợp được sắp xếp theo trình tự gồm những lần thành công liên tiếp nhau $\Sigma \equiv \{\{F\},\{SF\},\{SSF\},\ldots,\{(M-1)S,F\}\}$, trong đó S là thành công và F là thất bại trong khoảng thời gian ∆t, với các xác suất liên quan tương ứng là $\{(1-F_j^{+}),F_j^{+}(1-F_j^{+}),F_j^{+2}(1-F_j^{+}),\ldots,F_j^{+M-1}(1-F_j^{+})\}$

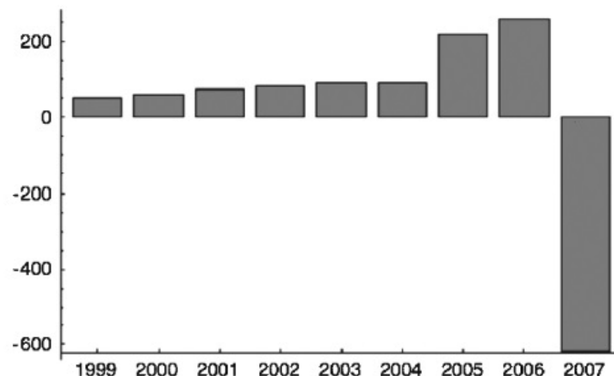
$$\sum_{i=1}^{M} F_j^{+(i-1)}\left(1-F_j^{+}\right) = 1 - F_j^{+} = \frac{F_j^{+}}{1-F_j^{+}}$$

Với giá trị M lớn, vì $F_j^{+} \in$ (0,1), chúng ta có thể xem biểu thức trước gần như là tương đương. Do đó: $\sum_{i=1}^{M} 1_{t+(i-1)\Delta t<\tau} = \sum_{i=1}^{M} (i-1) F_j^{+(i-1)}\left(1-F_j^{+}\right) = \frac{F_j^{+}}{1-F_j^{+}}$

Cuối cùng, lợi ích kỳ vọng của người đại diện: $\mathbb{E}\left(P(K,M)\right) = \gamma \mathbb{E}_j^{+} \frac{F_j^{+}}{1-F_j^{+}}$ sẽ tăng khi (i) tăng $\mathbb{E}_j^{+}$

, (ii) giảm thiểu xác suất của tổn thất F_j^{-}, nhưng, và đây mới là điểm chính, ngay cả nếu (i) và (ii) cùng diễn ra với tổn thất thuộc về m, tổng kỳ vọng từ tập hợp này.

Điều đáng lo ngại là khi $\mathbb{E}_j^{+} = \frac{m-m^{-}}{F_j^{+}}$, người đại diện không quan tâm đến sự giảm sút của tổng lợi nhuận kỳ vọng m nếu nó đến từ phía bên trái của phổ phân phối, m-. Nhìn vào phần bị lệch, lợi ích kỳ vọng của người đại diện sẽ đạt giá trị tối đa dưới một phân phối j với giá trị vj thấp nhất (bất đối xứng âm tối đa). Tổng kỳ vọng của phần thưởng dương không có da thịt trong cuộc chơi phụ thuộc vào độ lệch âm, không phụ thuộc vàom.



Hình 2: Indi Mac, một doanh nghiệp thất bại trong cuộc khủng hoảng nợ dưới chuẩn[379] (từ Taleb 2009). Đây là một ví dụ cho việc các rủi ro tiếp tục tăng cao dù không có tổn thất, cho đến khi hệ thống sụp đổ.

B. ĐẶC ĐIỂM XÁC SUẤT CỦA TÍNH BỀN VỮNG VÀ TÍNH ERGODIC

Chấp nhận rủi ro linh động: Nếu bạn nhiều lần đương đầu với rủi ro – bất cứ rủi ro nào – thì cách tính rủi ro là đếm theo số lần tiếp xúc với nó trong suốt cuộc đời, hay theo cách mà nó rút ngắn khoảng đời còn lại.

Đặc điểm của sự hủy diệt: Xác suất hủy diệt nằm ở vùng thời gian cho một người đại diện đơn lẻ và không tương ứng với xác suất đuôi ở vùng trạng thái-không gian (hay tập hợp). Và các kỳ vọng giữa hai vùng này cũng không thể thay thế được cho nhau. Do đó, nhận định của những người đại diện rằng việc đánh giá các sự kiện đuôi là "quá mức," vốn được suy diễn từ những ước tính ở vùng trạng thái-không gian, là sai lầm. Nhiều lý thuyết về "lý trí" của người đại diện được xây dựng dựa trên các toán tử ước tính và/hoặc phương pháp đo lường xác suất sai lầm.

Đây là lý do chính đằng sau chiến lược thanh tạ[380].

Đây là một trường hợp đặc biệt của việc hợp nhất giữa một biến ngẫu nhiên với lợi ích của một đạo hàm phụ thuộc thời gian và phụ

thuộc lối mòn.

Hay diễn giải theo lối dân dã hơn là:

Không bao giờ băng qua một dòng sông nếu độ sâu trung bình của nó là 1,2 mét.

Một trường hợp tổng quát được lược giản hóa

Ta hãy xét ví dụ đã được lược giản tối đa, một chuỗi các biến ngẫu nhiên độc lập $(X_i)_{i=1}^{n} = (X_1, X_{2,} \ldots, X_n)$ với các số thực dương $(\mathbb{R}^+)$. Các định lý hội tụ của lý thuyết xác suất cổ điển chú trọng đến hành vi của tổng, hay giá trị trung bình: $\lim_{n\to\infty} \frac{1}{n} \sum_{i}^{n} X_i = m$

theo quy luật (yếu) về các số lớn (hội tụ trong xác suất). Như đã chỉ ra trong câu chuyện về sòng bạc ở Chương 19, khi n tiến tới vô cực sẽ tạo ra sự hội tụ về xác suất tới giá trị lợi ích trung bình thực sự m. Mặc dù luật số lớn được áp dụng trong các cách chọn i sao cho giá trị này phải được tách biệt một cách chặt chẽ theo thời gian, nhưng nó nhận (một số) giá trị độc lập, và chắc chắn là cả giá trị độc lập với lối mòn.

Bây giờ, ta hãy xét $(X_{i,t})_{t=1}^{T} = (X_{i,1}, X_{i,2}, \ldots, X_{i,T})$, trong đó tất cả các biến trạng thái X_i đều được phân mục theo một đơn vị thời gian: t:0<t<T. Giả định rằng "các sự kiện theo thời gian" được rút ra từ một phân phối xác suất giống nhau: P(Xi) = P(Xi,t)

Ta định nghĩa xác xuất thời gian là quá trình tiến triển theo thời gian của một người đại diện đơn lẻ i.

Khi xuất hiện sự hủy diệt mang tính kết thúc, tức không thể đảo ngược, thì mọi quan sát lúc này đều phụ thuộc vào một số thuộc tính của quan sát trước đó, và điều gì xảy ra ở khoảng thời gian t phụ thuộc vào khoảng thời gian t-1, điều gì xảy ra ở t-1 phụ thuộc vào t-2,…. Bây giờ, ta đã có sự phụ thuộc vào lối mòn.

Tiếp theo, ta sẽ xét đến cái gọi là thất bại của tính ergodic:

Định lý 1 (sự bất bình đẳng về không gian trạng thái-thời gian): Giả định rằng $\forall t, P(X_t = 0) > 0 \text{ và } X_0 > 0, \mathbb{E}_N(X_t) < \infty$

là kỳ vọng về không gian trạng thái cho một khoảng thời gian tĩnh ban đầu t, và EN(XT) là kỳ vọng thời gian cho bất cứ người đại diện i nào, và cả hai giá trị này đều thu được thông qua luật số lớn yếu. Ta có: $\mathbb{E}_N(X_t) \geq \mathbb{E}_T(X_t)$

Chứng minh:

$$\forall t, \lim_{n \to \infty} \frac{1}{n} \sum_{i}^{n} \mathbb{1}_{X_{i,t-1>0}} X_{i,t} = m \left(1 - \frac{1}{n} \sum_{i}^{n} \mathbb{1}_{i,t-1 \leq 0} \right)$$

trong đó 1Xt-1>0 là hàm đặc trưng đòi hỏi cho sự sống sót tại khoảng thời gian trước đó. Như vậy, giới hạn của n cho t cho thấy sự suy giảm kỳ vọng về thời gian: $\mathbb{E}_N(X_t) \geq \mathbb{E}_T(X_t)$

Thực ra, ta có thể chứng minh sự phân kỳ: $\forall t, \lim_{n \to \infty} \frac{1}{n} \sum_{i}^{n} \mathbb{1}_{X_{i,t-1>0}} X_{i,t} = m \left(1 - \frac{1}{n} \sum_{i}^{n} \mathbb{1}_{i,t-1 \leq 0} \right)$.

Như chúng ta đã thấy bằng cách làm T<∞, bằng cách thực hiện quy trình đệ quy cho luật của các kỳ vọng lặp, ta nhận được giá trị bất bình đẳng cho tất cả các T.

Ta có thể thấy tập hợp những người chấp nhận rủi ro có thể có một lợi ích $m\left(1 - \frac{1}{n} \sum_{i}^{n} \mathbb{1}_{X_{i,t-1=0}}\right)$

trong bất cứ khoảng thời gian t nào, trong khi mỗi người chấp nhận rủi ro đơn lẻ chắc chắn sẽ đi đến thất bại.

Cách tiếp cận khác: ta cũng có thể chứng minh định lý này một cách bài bản hơn bằng phương pháp lý thuyết đo lường bằng cách chỉ ra rằng trong khi tập hợp không gian “phi hủy diệt” A là rời rạc, nhưng tập hợp thời gian thì không. Cách tiếp cận này dựa vào một thực tế

rằng với một đo lường, $\nu: \nu\left(\bigcup_T \mathcal{A}_t \bigcap_{\leq t} \mathcal{A}_i^c\right)$ không nhất thiết bằng với $\nu(\bigcup_T \mathcal{A}_t)$.

Hầu như tất cả các bài báo thảo luận về “sự đánh giá quá cao” đối với các rủi ro đuôi của các lựa chọn về bảo hiểm (xem bài báo tổng kết của Barberi, 2003) đều thiếu sự bất bình đẳng trong Định lý 1. Rõ ràng, chúng đều giả định rằng người đại diện chỉ tồn tại cho một quyết định hoặc sự tiếp xúc đơn lẻ. Đơn giản, những bài báo đầu tiên ghi nhận “sự thiên kiến” đã giả định rằng người đại diện sẽ không bao giờ đưa ra một quyết định khác trong phần đời còn lại của mình.

Giải pháp thường thấy cho sự phụ thuộc lối mòn này – nếu nó chỉ phụ thuộc vào sự hủy diệt – được thực hiện bằng cách đưa vào một hàm của X để bảo đảm trung bình tập hợp (độc lập với lối mòn) có chung đặc tính với giá trị trung bình thời gian (phụ thuộc vào lối mòn) – hoặc giá trị trung bình có điều kiện đối với sự sống sót. Hàm logarit tự nhiên dường như là một sự lựa chọn thích hợp. Như vậy, $S_n = \sum_{i=1}^{n} \log(X_i)$ và $S_T = \sum_{t=1}^{T} \log(X_t)$ thuộc cùng một phân loại xác suất; do đó giá trị đo lường xác suất trên một lối mòn sẽ không sai khác đối với giá trị đo lường trên lối mòn kia – đây gọi là tính ergodic. Theo cách này, khi phân tích thành quả và rủi ro dưới các điều kiện của sự hủy diệt, cần phải chuyển dạng dữ liệu bằng hàm logarit (Peters, 2011), hoặc giới hạn cận của phần đuôi trái (Kelly 1956), trong khi vẫn tăng tối đa cơ hội cho phần đuôi phải (Gell-mann 2016), hay giới hạn cận của phần đuôi trái (Geman và cộng sự, 2015).

Ta vừa chứng minh ở trên là trừ khi thực hiện chuyển dạng dữ liệu theo hàm logarit (hoặc một hàm trơn để tạo ra giá trị -∞ với tập hủy diệt ở X = 0), cả hai kỳ vọng sẽ phân kỳ. Điểm mấu chốt của nguyên tắc cảnh báo là tránh lệ thuộc vào hàm logarit hay chuyển dạng dữ liệu bằng cách làm giảm xác suất hủy diệt.

Trong một bài báo có ảnh hưởng, Peters và Gell-Mann (2014) đã chỉ ra rằng Bernoulli không sử dụng hàm logarit cho một hàm “thỏa

dụng" lõm, mà để khôi phục tính ergodic với tiêu chuẩn Kelly. Một chút lịch sử:

- Bernoulli khám phá ra các rủi ro kiểu logarithm dưới ảo tưởng "thỏa dụng."
- Kelly và Thorp hồi phục hàm logarit cho tiêu chuẩn về tăng trưởng tối đa trên cương vị một chiến lược đánh bạc tối ưu. Không có gì liên quan đến tính thỏa dụng.
- Samuelson phê phán hàm logarit, cho rằng nó mang tính ép buộc, nhưng ông không nhận ra rằng có thể sử dụng hàm bán logarit (hay logarit một phần), ví dụ trên một phần tài sản. Từ Menger đến Arrow, qua Chernoff và Samuelson, nhiều người trong lĩnh vực lý thuyết ra quyết định đã mắc phải sai lầm này về tính ergodic.
- Năm 1975, Pitman chứng minh rằng chuyển động Brown[381] có rào cản hấp thụ bằng 0, khi loại bỏ các đường hấp thụ, sẽ trở thành một quá trình Bessel ba chiều. Độ lệch của các đường sống sót là 1/x, có thể được kết hợp với một hàm logarit.
- Peters và Gell-Mann hồi phục hàm logarit cho tính ergodic, đồng thời mang lại nền tảng vật lý vững chắc cho kết quả của Kelly.
- Cirillo và tôi (Taleb và Cirrilo, 2015) phát hiện ra rằng logarit là một phương pháp chuyển dạng trơn độc đáo để tạo ra hai dạng phân phối nhằm loại bỏ giá compact một đuôi để cho phép sử dụng lý thuyết về giá trị cực trị.
- Chúng tôi có thể chứng minh (Briys và Taleb, đang trong quá trình viết và chỉ trao đổi qua các giao tiếp riêng tư) sự cần thiết của phương pháp chuyển dạng theo hàm logarit trên cương vị một phương pháp phòng tránh hủy diệt đơn giản, và nó lại là một trường hợp đặc biệt của phân loại hữu dụng HARA (hyperbolic absolute risk aversion – tránh né rủi ro tuyệt đối theo đường hyperbol).

Áp dụng Định lý 1 vào chuyển động Brown

Ý nghĩa của phần trình bày lược giản không thay đổi về việc có nên dùng các mô hình phức tạp hơn hay không, ví dụ nhưng các quá trình ngẫu nhiên toàn bộ chịu các rào cản hấp thụ. Và tất nhiên, trong bối cảnh tự nhiên, việc xóa bỏ toàn bộ phần đời trước đó là có thể xảy ra (ví dụ, có thể lấy giá trị âm cực trị), chứ không chỉ là điều kiện dừng. Luận điểm của Peters và Gell-Mann cũng loại bỏ cái gọi là câu đố phần bù vốn[382] nếu bạn có thể thêm phần đuôi mập (như vậy thì các kết quả sẽ nghiêm trọng hơn rất nhiều, có thể dẫn tới mức độ tương đương với hủy diệt) và mất đi khả năng thay thế nhau giữa thời gian và tập hợp. Không có câu đố nào cả.

Vấn đề này vẫn giữ nguyên trong đời sống thực nếu ta sử dụng một quá trình ngẫu nhiên có rào cản hấp thụ kiểu như chuyển động Brown. Thay cho một sự biểu diễn lược giản, với một quá trình phụ thuộc vào L, ta sẽ có một rào cản hấp thụ dưới đây, :

$$\forall i, X_{i,t} = \begin{cases} X_{i,t-1} + Z_{i,t}, & X_{i,t-1} > L \\ 0 & \end{cases}$$

hoặc, đối với một quá trình hình học:

$$\forall i, X_{i,t} = \begin{cases} X_{i,t-1}(1 + Z_{i,t}) \approx X_{i,t-1}e^{Z_{i,t}}, & X_{i,t-1} > L \\ 0 & \end{cases}$$

Với Z là một biến ngẫu nhiên.

Theo thời gian tiếp diễn, và xét trường hợp hình học, gọi

$$\tau = \{\inf t : X_{i,t} > L\}$$

là thời điểm dừng. Mục đích ở đây là làm sao để kỳ vọng đơn giản về thời điểm dừng tương hợp với phần tuổi thọ còn lại – hoặc vẫn giữ được thứ tự giống như vậy.

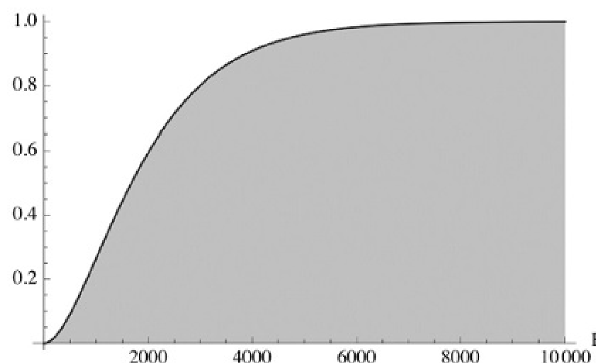
Chúng ta vừa chuyển trọng tâm từ xác suất sang sự không tương hợp giữa thời điểm dừng cho sự hủy diệt và phần tuổi thọ còn lại.

C. NGUYÊN TẮC VỀ SỰ BỀN VỮNG TRONG XÁC SUẤT

Nguyên tắc: Một đơn vị cần phải chấp nhận rủi ro như thể nó sẽ nhiều lần đương đầu với rủi ro này – ở một tần suất định rõ – trong suốt phần đời còn lại của nó.

Nguyên tắc về sự bền vững cần thiết cho luận điểm dưới đây. Các thí nghiệm mang tính tĩnh (chúng ta đã thấy sự lẫn lộn giữa trạng thái-không gian và thời gian), trong khi cuộc sống lại mang tính động. Nếu bạn gặp một xác suất hủy diệt nhỏ, dạng rủi ro "một lần," và bạn sống sót qua nó, rồi lặp lại điều đó (một rủi ro "một lần" khác), cuối cùng bạn sẽ bị hủy diệt với xác suất là 1. Sở dĩ ở đây có sự nhầm lẫn là do có vẻ như rủi ro "một lần" là điều hợp lý, nhưng điều đó cũng có nghĩa là một rủi ro tiếp theo cũng hợp lý. (Xem Hình 3). Tin tốt ở đây là một số phân loại rủi ro có thể được coi là có xác suất bằng 0: trái đất đã tồn tại qua hàng nghìn tỷ sự biến đổi tự nhiên hằng ngày trong vòng ba tỷ năm qua, nếu không chúng ta đã không có mặt ở đây. Có thể sử dụng các luận điểm về xác suất có điều kiện (đã được điều chỉnh cho thiên kiến về sự sống sót) để loại bỏ xác suất hủy diệt trong hệ thống.

Bây giờ, ta không cần phải lấy $t \to \infty$ và sự bền vững vĩnh cửu cũng không còn cần thiết nữa. Ta có thể chỉ cần tăng thời gian tồn tại. t càng dài thì các toán tử kỳ vọng càng có khả năng phân kỳ.



Hình 3: Tại sao sự hủy diệt không phải là tài nguyên tái tạo được: Dù xác suất nhỏ tới đâu, thì dần dần, điều gì đã được định trước là sẽ va phải rào cản hủy diệt chắc chắn sẽ va phải nó. Không nên coi bất kỳ rủi ro nào là sự kiện "một lần" cả.

Hãy xét thời điểm ngừng kỳ vọng vô điều kiện trong một mô hình lược giản riêng biệt: $\mathbb{E}(\tau \wedge T) \approx \mathbb{E}(\tau) = \sum_{i=1}^{\lambda N} i\left(\frac{p}{\lambda}\left(1-\frac{p}{\lambda}\right)^{i-1}\right), \lambda$, là số lần tiếp xúc trong một khoảng thời gian, Tlà khoảng tuổi thọ còn lại, và p là xác suất hủy diệt, cả hai giá trị này đều ở trong cùng khoảng thời gian điều chỉnh giá trị p. Vì $\mathbb{E}(\tau) = \frac{\lambda}{p}$,

, ta có thể điều chỉnh rủi ro theo sự lặp lại. Tuổi thọ T càng cao (được biểu diễn bằng các khoảng thời gian), thì vấn đề sự hủy diệt càng nghiêm trọng. Con người và cây cỏ có tuổi thọ ngắn, nhưng tự nhiên thì không – ít nhất là cho t có bậc 108 năm, như vậy xác suất rủi ro hủy diệt hằng năm là O(10-8) và (đối với những mức độ tăng chặt chẽ hơn) xác suất rủi ro cục bộ tối đa là O(10-50). Thứ bậc càng cao trong hệ thống cá nhân-loài-hệ sinh thái thì vấn đề hủy diệt càng nghiêm trọng. Tính hai mặt này phụ thuộc vào t → ∞; như vậy yêu cầu là không cần thiết đối với những gì không tồn tại vĩnh cửu, có tuổi thọ hữu hạn.

Luận điểm về đuôi mập: Một hệ thống có khả năng tạo ra sự lệch hướng càng lớn thì vấn đề hủy diệt càng trở nên nghiêm trọng.

Chúng ta sẽ bàn kỹ hơn về vấn đề đuôi mập. Rõ ràng, sự dao động của quá trình là quan trọng; nhưng những sự khác biệt chưa vượt quá ngưỡng hủy diệt đều không quan trọng.

Chuyển dạng logarit

Dưới tiên đề về sự bền vững, ví dụ, “chúng ta nên chấp nhận rủi ro như thể chúng ta sẽ chấp nhận rủi ro mãi mãi,” thì chỉ có chuyển dạng bằng hàm logarit (hoặc các phương pháp tương tự) là áp dụng được.

Đuôi mập là một đặc tính đáng lo ngại khi thiếu giá compact cho biến ngẫu nhiên, nhưng sự lo ngại sẽ giảm đi khi các biến này bị chặn. Nhưng, như chúng ta đã thấy sự cần thiết phải sử dụng

chuyển dạng logarit, một biến ngẫu nhiên có giá trong khoảng [0,∞) bây giờ sẽ có giá trong khoảng (-∞,∞), như vậy các đặc tính thu được từ lý thuyết giá trị cực trị có thể được áp dụng trong các phân tích của chúng ta. Tương tự, nếu các tổn thất được định nghĩa dưới dạng một số dương với chặn trên H tương ứng với sự hủy diệt, chúng ta có thể chuyển dạng nó để khoảng của nó từ [0,H] chuyển thành [0,∞).

Trong các phân tích về bảo hiểm, Cramer và Lundberg đã phát hiện ra khó khăn này; xem Cramer 1930.

Một lưu ý về tính ergodic[383]: Tính ergodic không thể nhận biết qua thống kê, không thể quan sát được, và không có thử nghiệm chuỗi thời gian nào cho thấy tính ergodic, tương tự như kiểm định Dickey-Fuller cho tính dừng (hay kiểm định Phillips-Perron cho các chuỗi tích hợp). Quan trọng hơn:

Nếu kết quả của bạn thu được thông qua việc quan sát một chuỗi thời gian, làm sao bạn có thể đưa ra những khẳng định về phương pháp đo lường xác suất tập hợp?

Câu trả lời ở đây cũng tương tự như việc giao dịch chênh lệch giá, vốn không có kiểm định thống kê nhưng điều quan trọng là nó có một phương pháp đo lường xác suất được quyết định từ trước (luận điểm "không có bữa ăn nào miễn phí"). Hơn nữa, ta hãy xét luận điểm về một chiến lược "tự chủ tài chính," ví dụ bằng phương thức phòng vệ năng động. Tại điểm giới hạn, ta giả định rằng luật số lớn sẽ nén lợi nhuận và không gặp phải bất cứ tổn thất hay rào cản hấp thụ nào. Nó đáp ứng được tiêu chí của chúng ta về tính ergodic nhưng không thu được các thông số đo lường về mặt thống kê. Hơn nữa, hầu như tất cả các tài liệu viết về đầu tư/tiêu thụ liên thời gian đều đòi hỏi không có sự kiện hủy diệt.

Chúng ta không khẳng định rằng một biện pháp bảo hộ hay một quá trình ngẫu nhiên là có tính ergodic, nhưng chúng ta khẳng định rằng, với xác suất tập hợp của nó (thu được qua các phương pháp cắt ngang, giả định là thông qua những xác suất chủ quan, hay đơn giản là được xác định bằng các luận điểm kiểu giao dịch chênh lệch

giá), một chiến lược chấp nhận rủi ro nên tuân theo những đặc tính đó. Như vậy, tính ergodic liên quan đến chức năng của một biến hay quá trình ngẫu nhiên, chứ không liên quan đến bản thân quá trình. Và chức năng này không nên cho phép sự hủy diệt diễn ra.

Nói cách khác, giả định rằng SP500 có một lợi nhuận kỳ vọng là "alpha," thì một chiến lược ergodic sẽ tạo ra một chiến lược, như tiêu chuẩn Kelly, để thu được giá trị alpha đó. Nếu nó không làm được điều đó, vì rào cản hấp thụ hay một thứ gì khác, nó không có tính ergodic.

D. MỘT ĐỊNH NGHĨA KỸ THUẬT VỀ ĐUÔI MẬP

Các phân phối xác suất nằm trong khoảng từ đuôi nhỏ cực trị (Bernoulli) đến đuôi mập cực trị. Các phân nhóm của những xác suất thường được phân biệt dựa trên các đặc tính hội tụ của moment bao gồm (1) Có một giá compact nhưng không suy biến, (2) Phân phối dưới Gauss, (3) Phân phối Gauss, (4) Phân phối dưới mũ, (5) Phân phối luật lũy thừa với số mũ lớn hơn 3, (6) Phân phối luật lũy thừa với số mũ lớn hơn 2 nhưng bé hơn hoặc bằng 3, (7) Phân phối luật lũy thừa với số mũ bé hơn hoặc bằng 2. Đặc biệt, các phân phối luật lũy thừa có một giá trị trung bình có hạn chỉ khi số mũ lớn hơn 1, và có một phương sai có hạn chỉ khi số mũ lớn hơn 2.

Mối quan tâm của chúng ta là phân biệt giữa các trường hợp trong đó các sự kiện đuôi là tác động chính, khi một định nghĩa chính thức về ranh giới giữa các phân nhóm phân phối này được coi là Mediocristan và Extremistan. Ranh giới tự nhiên giữa chúng xuất hiện ở những phân phối dưới mũ, và có đặc tính sau đây:

Coi $\boldsymbol{X} = (X_i)_{1 \le i \le n}$ là một dãy các biến ngẫu nhiên độc lập và đồng nhất phân phối với các giá thuộc(R+)với hàm phân phối tích lũy là F. Phân loại phân phối dưới mũ được định nghĩa như sau (xem Teugels, 1975, Pitman 1980): $\lim_{x \to +\infty} \frac{1 - F^{*2}(x)}{1 - F(x)} = 2$

Trong đó $F^{*2}(x) = F' \times F$ là phân phối tích lũy của X1 + X2, tổng của hai sao chép độc lập của X. Điều này ngụ ý rằng xác suất của việc tổng X1 + X2 vượt quá một giá trị x lớn gấp đôi xác suất của việc một trong hai giá trị riêng biệt vượt quá x. Như vậy, mỗi khi giá trị tổng này vượt quá x, đối với các giá trị x đủ lớn, điều đó là do một trong hai giá trị đã vượt quá x – giá trị lớn nhất trong hai biến này – và giá trị còn lại đóng góp không đáng kể.

Một cách tổng quát hơn, cũng theo cách trên, ta có thể thấy rằng giá trị lớn nhất trong n biến sẽ hoàn toàn chiếm ưu thế trong tổng của n biến này. Một cách chặt chẽ, hai đặc tính dưới đây tương đương với điều kiện dưới mũ (xem Chistyakov, 1964, Embrechts và cộng sự, 1979). Với một giá trị n≥2 cho trước, coi $\sum_{i=1}^{n} x_i$ và $M_n = max_{1 \le i \le n} x_i$

a) $\lim_{x\to\infty} \frac{P(S_n > x)}{P(X > x)} = n$

b) $$\lim_{x\to\infty} \frac{P(S_n > x)}{P(M_n > x)} = 1$$

Như vậy, tổng Sn có cùng độ lớn với mẫu lớn nhất Mn, và đó là một cách khác để nói rằng phần đuôi đóng vai trò quan trọng nhất.

Dễ hiểu rằng các sự kiện đuôi trong các phân phối dưới mũ nên suy giảm chậm hơn các phân phối mũ, trong đó các sự kiện đuôi lớn trở thành không liên quan. Thực ra, ta có thể chỉ rõ rằng các phân phối dưới mũ không có các moment lũy thừa: $\int_0^{\infty} e^{\varepsilon x}\, dF(x) = +\infty$

cho tất cả các giá trị của ε lớn hơn 0. Tuy nhiên, điều ngược lại không đúng, vì các phân phối này không có các moment lũy thừa hay đáp ứng được các điều kiện dưới mũ.

Chú ý rằng nếu ta chọn việc biểu thị các lệch hướng là các giá trị âm của biến x, kết quả giống như vậy vẫn được giữ nguyên bởi sự đối xứng của các giá trị âm cực trị, thay thế x → +∞ bằng x → -∞. Với

các biến hai đuôi, chúng ta có thể xem xét một cách độc lập vùng dương và vùng âm.

PHỤ CHÚ

Những ghi chú ở đây được sắp xếp theo chủ đề thay vì sắp xếp theo thứ tự.

Đạo đức: Taleb và Sandis (2013), Sandis và Taleb (2015). Xem thêm Nagel (1970), Ross (1939); về triết học của sự hành động, Sandis (2010, 2012). Đạo đức chính trị: Thompson (1983). Sự bất định và đạo đức: Altham (1984), Williams (1993), Zimmerman (2008). Tổng quát: Blackburn (2001), Broad (1930). Leo núi từ những phía khác nhau: Parft (2011). Đạo đức và kiến thức: Pritchard (2002), Rescher (2009).

Trong khi tôi thiên về đức hạnh đạo đức, đức hạnh vị đức hạnh, thì vì các lý do hiện sinh, đồng tác giả Constantine Sandis và tôi, nhờ vào bộ sách On What Matters (Bàn về những thứ quan trọng) của Derek Parfit (2001), người coi tất cả chúng như đang trèo lên cùng một ngọn núi nhưng từ những phía khác nhau, phát hiện ra rằng da thịt trong cuộc chơi rơi vào điểm hội tụ của ba hệ thống đạo đức then chốt: mệnh lệnh của Kant, hệ quả luận và đức hạnh cổ điển.

Người ủy nhiệm-người đại diện và những rủi ro đạo đức trong kinh tế học: Ross (1973), Pratt và cộng sự (1985), Stiglitz (1988), Tirole (1988), Hölmstrom (1979), Grossman và Hart (1983).

Những quyết định Hồi giáo đưa ra dưới sự bất định: Bản thảo chưa được xuất bản của Farid Karkabi, Karkabi (2017), Wardé (2010). Al ġurm fl jurm là khái niệm chính.

Mắt trả mắt không theo nghĩa đen: Phần thảo luận bằng tiếng Aram, kể về trường hợp một người nhỏ làm hại một người lớn thì không có sự tương đương nào, đã bị dịch sai. Gadol dễ có nghĩa là

“anh hùng” hơn là “to lớn” và Qatan dễ có nghĩa là “kẻ yếu đuối” hơn là nhỏ bé.

Lý trí: Binmore (2008) và một trao đổi riêng tư với K. Binmore và G. Gigerenzer trong một kỷ yếu vinh danh Gigerenzer ở Bielefeld vào năm 2017.

Người Thiên Chúa giáo và người ngoại giáo: Wilkens (2003), Fox (2006), và rất nhiều nữa. Xem thêm Read và Taleb (2014)

Julianus: Ammianus Marcellinus, Lịch sử, tập I và II, Loeb Classics, Harvard University Press. Xem thêm Downey (1939, 1959).

Ostrom: Ostrom (1986, 2015). Xem thêm thảo luận econtalk với Peter Boetke và Russel Robert, econtalk.org/archives/2009/11/boettke_on_elin.html.

Sự bất đối xứng và tính quy mô: Thăng hoa trong nghịch cảnh.

Gen vị kỷ: Wilson và Wilson (2007), Nowak và cộng sự (2010). Trình bày của Pinker về tranh luận giữa Novak, Wilson và cộng sự, với những người ủng hộ cách tiếp cận “gen vị kỷ”, không hiểu rõ tính quy mô giữa những thứ khác: edge.org/conversation/steven_pinker-the-false-allure-of-group-selection. Bar-Yam và Sayama (2006).

Hàng rào cao thì hàng xóm mới tốt: Rutherford và cộng sự. (2014).

Sự hy sinh: Halbertal (1980).

Bất bình đẳng động: Lamont (2009), Rank và Hirshl (2014, 2015). Xem thêm cũng từ Mark Rank, “From Rags to Riches to Rags,” (tạm dịch: từ ăn mày lên đại gia rồi lại thành ăn mày) The New York Times ngày 18 tháng 4 năm 2014.

Tính ergodic và cờ bạc: Peters và Gell-Mann (2016), Peters (2011).

Bất bình đẳng: Piketty (2015). Tước đoạt tài sản đã sẵn có trong bản chất Piketty từ lâu (1995).

Tính toán sự bất bình đẳng sai đường: Taleb và Douady (2015), Fontanari và cộng sự. (2017).

Đánh thuế cho sự bình đẳng là không phù hợp với đuôi mập: Thứ thuế này, với mục đích trừng phạt những người tạo ra của cải, rất phổ biến nhưng cực kỳ nực cười và chắc chắn là mang tính tự sát: khi lợi ích bị cắt không thương tiếc từ phía trên, việc trở thành một người chấp nhận rủi ro với những đặt cược có xác suất thành công nhỏ là một việc làm điên khùng, khi bạn chỉ thắng được 20 phần (sau thuế) thay vì cả 100 phần, sau đó cống nộp toàn bộ tiền để dành cho hệ thống đánh thuế tài sản lũy tiến này. Chiến lược tối ưu sẽ là trở thành một nhà hàn lâm hay công chức nhà nước kiểu Pháp, những kẻ chống lại những người tạo ra của cải. Hãy xem vấn đề cắt ngang theo trục thời gian này: So sánh với một người có những khoản thu nhập béo bở, ví dụ như một nhà khởi nghiệp làm ra 4,5 triệu đô-la sau mỗi 20 năm với một giáo sư kinh tế học kiếm được cùng số tiền đó trong cùng một khoảng thời gian (225 nghìn đô-la từ tiền thuế của người dân). Nhà khởi nghiệp với cùng một số tiền kiếm ra đó phải trả 75% thuế thu nhập, cộng với thuế tài sản đánh trên số tiền còn lại, trong khi nhà hàn lâm ăn biên chế và sống trục lợi không hề tạo ra tài sản lại chỉ trả khoảng 30%).

Đánh bạc kiểu Kelly: Thorp (2006), McLean và cộng sự (2011).

Đáp ứng: Thật nông cạn khi nghĩ rằng những tiên đề kinh tế sẽ dẫn đến việc “tối đa hóa” thu nhập mà không gặp phải sự hạn chế nào (các nhà hàn lâm kinh tế học sử dụng thứ toán học ấu trĩ trong các chương trình tối ưu hóa cũng như trong lối tư duy của mình). Hoàn toàn có thể “đáp ứng” tài sản của mình, tức là nhắm đến một mức thu nhập đáp ứng kỳ vọng, cộng với việc tìm kiếm những công việc thích hợp nhất, và có sự tự hào khi nhìn thấy thành quả lao động của mình. Hoặc không cần phải công khai “tối đa hóa” thứ gì cả, chỉ cần làm những điều mình thích bởi vì điều đó khiến chúng ta trở nên người hơn.

Bạo lực: Pinker (1011), Cirillo và Taleb (2016, 2018).

Tái chuẩn hóa: Galam (2008, 2012). Tái chuẩn hóa nhóm trong Binney và cộng sự. (1992).

Máu dày: Margalit (2002).

Lý trí bị giới hạn: Gigerenzer và Brighton (2009), Gigerenzer (2010).

Hiệu ứng Lindy: Eliazar (2017), Mandelbrot (1982, 1997); cũng như trong Thăng hoa trong nghịch cảnh.

Periander thành Corinth: trong cuốn Early Greek Philosophy: Beginning and Early Ionian Thinkers, Part 1

Gen và nguyên tắc thiểu số: Lazaridis (2017), Zalloua, trong các thảo luận riêng tư. Ngôn ngữ lan truyền nhanh hơn gen. Những người Bắc Âu sẽ rất ngạc nhiên khi nghe rằng (1) người Hy Lạp cổ đại và hiện đại thật ra là cùng là một giống người, (2) "người nói tiếng Semit," ví dụ như người Phoenicia, lại gần gũi về mặt di truyền với những người "Ấn Âu" hơn người "Semit," mặc dù họ lại cách rất xa nhau về mặt ngôn ngữ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Altham, J.E.J., 1984. "Ethics of Risk." Proceedings of the Aristotelian Society, new series, 84 (1983–1984): 15–29.

Ammianus Marcellinus. History, vols I and II. Loeb Classics, Harvard University Press.

Barberis, N., 2013. "The Psychology of Tail Events: Progress and Challenges."American Economic Review 103(3): 611–16.

Bar-Yam, Yaneer, and Hiroki Sayama, 2006. "Formalizing the Gene CenteredV iew of Evolution." In Unifying Themes in Complex Systems, pp. 215–222. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.

Binmore, K., 2008. Rational Decisions. Princeton University Press.

Binney, James J., Nigel J. Dowrick, Andrew J. Fisher, and Mark Newman, 1992. The Theory of Critical Phenomena: An Introduction to the Renormalization Group. Oxford: Oxford University Press.

Blackburn, S., 2001. Ethics: A Very Short Introduction. Oxford: Oxford University Press.

Broad, C. D., 1930. Five Types of Ethical Theory. London: Kegan Paul.

Chistyakov, V., 1964. "A Theorem on Sums of Independent Positive Random Variables and Its Applications to Branching Random Processes."Theory of Probability and Its Applications 9(4): 640–648.

Cirillo, Pasquale, and Nassim Nicholas Taleb, 2018. "The Decline of Violent Conflicts: What Do the Data Really Say?" Nobel Foundation

———, 2016. “On the Statistical Properties and Tail Risk of Violent Conflicts.” Physica A: Statistical Mechanics and its Applications 452: 29–45.

Cramér, H., 1930. On the Mathematical Theory of Risk. Centraltryckeriet.

Downey, Glanville, 1939. “Julian the Apostate at Antioch.” Church History 8(4): 303–315.

———, 1959. “Julian and Justinian and the Unity of Faith and Culture.” Church History 28(4): 339–349.

Eliazar, Iddo, 2017. “Lindy’s Law.” Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications.

Embrechts, P., 1997. Modelling Extremal Events: for Insurance and Finance. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.

Embrechts, P., C. M. Goldie, and N. Veraverbeke, 1979. “Subexponentiality and Infnite Divisibility.” Probability Theory and Related Fields 49(3): 335–347.

Fontanari, Andrea, Nassim Nicholas Taleb, and Pasquale Cirillo, 2017. “GiniEstimation Under Infnite Variance.”

Fox, Robin Lane, 2006. Pagans and Christians: In the Mediterranean World from the Second Century A.D. to the Conversion of Constantine. Penguin U.K.

Galam, Serge, 2008. “Sociophysics: A Review of Galam Models.” International Journal of Modern Physics C 19.03: 409–440.

———, 2012. Sociophysics: A Physicist’s Modeling of Psycho-Political Phenomena. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.

Geman, D., H. Geman, and N. N. Taleb, 2015. “Tail Risk Constraints and Maximum Entropy.” Entropy 17(6): 3724. Available: http://www.mdpi.com/1099-4300/17/6/3724.

Gigerenzer, G., 2010. “Moral Satisfcing: Rethinking Moral Behavior as Bounded Rationality.” Topics in Cognitive Science 2: 528–554.

Gigerenzer, G., and H. Brighton, 2009. “Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences.” Topics in Cognitive Science 1(1): 107–143.

Grossman, S. J., and O. D. Hart, 1983. “An Analysis of the Principal-Agent Problem.” Econometrica, 7–45.

Halbertal, Moshe, 2012. On Sacrifce. Princeton University Press.

Hölmstrom, B., 1979. “Moral Hazard and Observability.” The Bell Journal ofEconomics, 74–91.

Isocrates, 1980. Three volumes. Loeb Classical Library. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Karkaby, Farid, 2017. “Islamic Finance: A Primer.” Bản thảo chưa xuất bản.

Kelly, J. L., 1956. “A New Interpretation of Information Rate.” IRE Transactions on Information Theory 2(3): 185–189.

Lamont, Michèle, 2009. The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Lazaridis, Iosif, Alissa Mittnik, Nick Patterson, Swapan Mallick, Nadin Rohland, Saskia Pfrengle, Anja Furtwängler et al., 2017. “Genetic Origins of the Minoans and Mycenaeans.” Nature 5 779972 48, no. 7666: 214–218.

MacLean, Leonard C., Edward O. Thorp, and William T. Ziemba, 2011. The Kelly Capital Growth Investment Criterion: Theory and Practice, vol. 3. World Scientifc.

Mandelbrot, Benoit, 1982. The Fractal Geometry of Nature. Freeman and Co.

———, 1997. Fractals and Scaling in Finance: Discontinuity, Concentration, Risk. New York: Springer-Verlag.

Mandelbrot, Benoit B., and N. N. Taleb, 2010. “Random Jump, Not RandomWalk.” In Richard Herring, ed., The Known, the Unknown, and the Unknowable. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Margalit, Avishai, 2002. The Ethics of Memory. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Nagel, T., 1970. The Possibility of Altruism. New Jersey: Princeton University Press.

Nowak, Martin A., Corina E. Tarnita, and Edward O. Wilson, 2010. “The Evolution of Eusociality.” Nature 466, no. 7310: 1057–1062.

Ostrom, Elinor, 1986. “An Agenda for the Study of Institutions.” Public Choice48(1): 3–25.

———, 2015. Governing the Commons. Cambridge University Press.

Parft, Derek, 2011. On What Matters. Vols. 1–3. Oxford: Oxford University Press.

Periander of Corinth. In Early Greek Philosophy: Beginning and Early Ionian Thinkers, Part 1. Loeb Classical Library.

Peters, Ole, 2011. “The Time Resolution of the St Petersburg Paradox.” Philosophical Transactions of the Royal Society of London A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences 369(1956): 4913–4931.

Peters, Ole, and Murray Gell-Mann, 2016. “Evaluating Gambles Using Dynamics.” Chaos: An Interdisciplinary Journal of Nonlinear Science 26(2): 023103. Có thể truy cập: scitation.aip.org/content/aip/journal/chaos/26/2/10.1063/1.4940236

Piketty, Thomas, 1995. “Social Mobility and Redistributive Politics.” The Quarterly Journal of Economics 110(3): 551–584.

———, 2015. Capital in the Twenty-frst Century. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Pinker, S., 2011. The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined. Penguin.

Pitman, E. 1980. “Subexponential Distribution Functions.” Journal of the Australian Mathematical Society, Series A, 29(3): 337–347.

Pitman, J. W., 1975. “One-Dimensional Brownian Motion and the ThreeDimensional Bessel Process.” Advances in Applied Probability 511–526.

Pratt, J. W., R. Zeckhauser, and K. J. Arrow, 1985. Principals and Agents: The Structure of Business. Harvard Business Press.

Prichard, H. A., 2002. “Duty and Ignorance of Fact.” trong Moral Writings, ed. J. MacAdam. Oxford: Oxford University Press.

Rank, Mark Robert, and Thomas Hirschl, 2015. “The Likelihood of Experiencing Relative Poverty Over the Life Course.” PLOS One 10(7).

Rank, Mark Robert, Thomas Hirschl, Kirk A. Foster, 2014. Chasing the American Dream: Understanding What Shapes Our Fortunes. Oxford: OxfordUniversity Press.

Read, R., and N. N. Taleb, 2014. “Religion, Heuristics and Intergenerational Risk-Management.” Econ Journal Watch 11(2): 219–226.

Rescher, N., 2009. Ignorance: On the Wider Implications of Defcient Knowledge. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Ross, David, 1939. The Foundations of Ethics. Oxford: Clarendon Press.

Ross, S. A., 1973. “The Economic Theory of Agency: The Principal’s Problem.” The American Economic Review 63(2): 134–139.

Ross, W. D., 1930. The Right and the Good. Rev. ed., 2002. Ed. P. Stratton-Lake.

Rutherford, Alex, Dion Harmon, Justin Werfel, Alexander S. Gard-Murray, Shlomiya Bar-Yam, Andreas Gros, Ramon Xulvi-Brunet, and Yaneer BarYam. “Good Fences: The Importance of Setting Boundaries for Peaceful Coexistence.” PLOS One 9(5): e95660.

Sandis, Constantine, 2012. The Things We Do and Why We Do Them. Palgrave Macmillan, 2012.

Sandis, Constantine, and Nassim Nicholas Taleb, 2015. “Leadership Ethics and Asymmetry.” Leadership and Ethics, 233.

Stiglitz, J. E., 1988. “Principal and Agent.” trong The New Palgrave Dictionary of Economics, vol. 3. London: Macmillan.

Taleb, N. N., 2007. “Black Swans and the Domains of Statistics.” The American Statistician 61(3): 198–200.

Taleb, N. N., and P. Cirillo, 2015. “On the Shadow Moments of Apparently Infinite-Mean Phenomena,” arXiv preprint arXiv:1510.06731.

Taleb, N.N., and R. Douady, 2015. “On the Super-Additivity and Estimation Biases of Quantile Contributions.” Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications 429: 252–260.

Taleb, N. N. and C. Sandis, 2013. “The Skin in the Game Heuristic for Protection Against Tail Events.” Review of Behavioral Economics 1(1).

Teugels, J. L., 1975. “The Class of Subexponential Distributions.” The Annals of Probability, vol. 3, no. 6, pp. 1000–1011, 1975.

Thompson, D. F., 1983. “Ascribing Responsibility to Advisers in Government.” Ethics 93(3): 5466–0.

Thorp, Edward O., 2006. “The Kelly Criterion in Blackjack, Sports Betting and the Stock Market.” Handbook of Asset and Liability Management1: 385–428.

Tirole, J., 1988. The Theory of Industrial Organization. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Wardé, I., 2010. Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press.

Wilken, R. L., 2003. The Christians as the Romans Saw Them. Yale University Press.

Williams, B., 1993. Shame and Necessity. Cambridge: Cambridge University Press.

Wilson, D. S., and E. O. Wilson, 2007. “Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology.” The Quarterly Review of Biology 82(4): 327–348.

Zimmerman, M. J., 2008. Living with Uncertainty: The Moral Signifcance of Ignorance. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

VỀ TÁC GIẢ

NASSIM NICHOLAS TALEB có 21 năm sống và làm việc trên cương vị một người đương đầu với rủi ro, sau đó trở thành một nhà nghiên cứu triết học, toán học và hầu hết là các vấn đề (rất) thực tiễn về xác suất.

CHÚ THÍCH

1. Bản tiếng Việt do Alpha Books xuất bản năm 2018.

2. Nhà đầu cơ: chỉ người đầu tư/mua bán chứng khoán hoặc các loại tài sản khác với mức độ rủi ro cao hơn mức trung bình để đổi lấy tiềm năng lợi nhuận cao hơn trung bình.

3. Bản tiếng Việt được Alpha Books xuất bản năm 2018.

4. Trong thần thoại Hy Lạp, Procrustes là một tên cướp thường bắt những nạn nhân nằm vừa với cái giường của hắn bằng cách kéo hoặc cắt chân họ. Theo nghĩa bóng, hình ảnh này chỉ một kế hoạch tạo sự đồng nhất hoặc tuân phục bằng các biện pháp độc đoán hoặc bạo lực.

5. Bản tiếng Việt được Nhà xuất bản Trẻ phát hành năm 2015 với tựa đề Khả năng cải thiện nghịch cảnh.

6. Để hiểu rõ tại sao các nguyên tắc đạo đức, các nghĩa vụ về luân thường đạo lý, và các kỹ năng không dễ tách rời trong cuộc sống thực, hãy xem xét ví dụ sau đây. Khi bạn nói với một người ở vị trí có trách nhiệm, ví dụ một kế toán viên, rằng, "Tôi tin anh," có phải ý bạn muốn nói là: 1) bạn tin vào các nguyên tắc đạo đức của người đó (anh ta sẽ không chuyển tiền đến Panama), 2) bạn tin vào sự chính xác trong các tính toán của anh ta, hay 3) cả hai? Quan điểm xuyên suốt trong cuốn sách này là trên thực tế, rất khó tách bạch giữa một bên là các nguyên tắc đạo đức và một bên là kiến thức và năng lực. (Chú thích của tác giả.)

7. Yogi Berra (1925-2015): Vận động viên kiêm huấn luyện viên bóng chày nổi tiếng người Mỹ. Ông thường sử dụng lối nói thay thế những từ có phát âm tương tự nhau nhằm mục đích hài hước và châm biếm.

8. Da thịt trong cuộc chơi (Skin in the game): Nguồn gốc của cụm thành ngữ này chưa được xác định rõ, nhưng nó được Warren Buffett phổ biến khi ông dùng nó để nói về việc ông đầu tư tiền túi vào quỹ đầu tư do ông sáng lập. Có "da thịt trong cuộc chơi" nghĩa là chia sẻ rủi ro (ví dụ: do bản thân đã đầu tư tài chính, công sức…) và quyền lợi trong một hoạt động/mục tiêu nào đó. Thành ngữ này được sử dụng phổ biến trong kinh doanh, chơi bạc, hoặc chính trị.

9. Lý thuyết hợp đồng: Lĩnh vực nghiên cứu về phương thức xây dựng và phát triển các thỏa thuận pháp lý của các cá nhân và tổ chức.

10. Mệnh lệnh Kant (hay mệnh lệnh tuyệt đối – Categorical imperative): Khái niệm triết học trọng tâm trong triết học đạo đức của triết gia người Đức Immanuel Kant. Có thể coi đây là một cách đánh giá các động cơ hành động.

11. Hannibal: Kẻ sát nhân hàng loạt trong series tiểu thuyết của Thomas Harris, về sau được chuyển thể thành phim, trong đó có bộ phim nổi tiếng Sự im lặng của bầy cừu.

12. Uber hóa (thuật ngữ xuất phát từ cách làm của Công ty Uber): Làm biến đổi một thị trường hay mô hình kinh tế bằng cách đưa ra một giải pháp thay thế rẻ và hiệu quả hơn.

13. Conventry: Một thành phố của Anh.

14. Brussels: Thủ đô của Bỉ.

15. Omaha và Washington, Quận Columbia (DC): tên hai thành phố của Mỹ.

16. Chủ nghĩa duy khoa học (scientism): Niềm tin thái quá vào khoa học, cho rằng chỉ những tuyên bố khoa học mới có ý nghĩa.

17. Cato The Elder, tên thật là Marcus Porcius Cato (234–149 TCN): Nhà sử học và nghị viên La Mã, được biết đến như là một chính trị

gia bảo thủ chống lại văn hóa Hy Lạp. Ông cũng là một trong những người đầu tiên viết sử bằng tiếng Latin.

18. Những người thích can thiệp có một đặc điểm chính chung: thường thì họ không tập tạ. (Chú thích của tác giả.)

19. Chơi đùa với tính mạng người khác. (Chú thích của tác giả.)

20. Tác giả muốn ám chỉ các số liệu thống kê.

21. Tam giác Bermuda, hay còn gọi là Tam giác Quỷ: Một vùng biển hình tam giác với ba đỉnh là Florida, Puerto Rico và Bermuda. Nơi đây xảy ra rất nhiều vụ mất tích tàu thuyền và máy bay bí ẩn.

22. Yazidi: Một tộc người Kurd bản địa ở Iraq.

23. Mandean: Một tộc người thiểu số ở vùng Lưỡng Hà, không theo đạo Hồi.

24. Julianus (có hỗn danh là Julianus Kẻ Bội giáo): Hoàng đế La Mã trong giai đoạn năm 361-363, người đã khôi phục tín ngưỡng đa thần cổ của người La Mã, vốn đã bị loại bỏ sau khi Constantinus I tuyên bố Ki-tô giáo là quốc giáo của La Mã.

25. Alexander Đại đế (356-323 TCN): một vị vua của Macedon cổ đại, chinh phạt phần lớn châu Á.

26. Đế quốc Byzantine, hay còn được gọi là Đế quốc La Mã Phương Đông: Phần phía Đông của đế quốc La Mã xưa kia. Sau khi phần phía Tây của đế quốc sụp đổ vào khoảng thế kỷ thứ 5, phần phía Đông vẫn tồn tại và phát triển trước khi bị đế quốc Ottoman chinh phục vào năm 1453.

27. Chiến tranh Falkland: Một cuộc đụng độ quân sự ngắn ngày giữa Anh Quốc và Argentina để tranh chấp chủ quyền của hòn đảo Falkland vốn là thuộc địa của Anh Quốc nhưng lại nằm rất gần lãnh thổ lục địa của Argentina.

28. Trục lợi: Hành vi lợi dụng các quy định pháp lý mang tính bảo hộ hoặc “quyền hạn” để thu lợi mà không đóng góp vào hoạt động kinh tế, và không làm tăng thêm tài sản của người khác. Theo cách định nghĩa của Tony Béo (sẽ được giới thiệu ở vài trang tới), thì điều đó cũng giống như việc bị ép phải trả tiền bảo kê cho mafia nhưng không nhận được bất cứ lợi ích kinh tế gì từ việc bảo kê này. (Chú thích của tác giả.)

29. Quỹ phòng hộ (hedge fund): Một hình thức quỹ đầu tư, hoạt động dựa trên vốn góp của các nhà đầu tư tham gia, thường là do một hãng quản lý đầu tư chuyên nghiệp quản lý và có cấu trúc của một công ty đối tác hữu hạn, trách nhiệm hữu hạn, hoặc các hình thức tương tự.

30. Via negativa [tiếng Latin, tạm dịch là đường lối phủ định. Đây là một quan điểm bắt nguồn từ thần học Thiên Chúa giáo cho rằng Chúa Trời vĩ đại ngoài tầm với của hiểu biết và ngôn ngữ của loài người, và cách chính xác nhất để nói về Chúa là cách nói phủ định, tức nói về những thứ không phải là Chúa thay vì khẳng định những gì là Chúa]: Đây là nguyên tắc rằng chúng ta biết rõ về điều sai hơn là về điều đúng, và rằng kiến thức phát triển qua phép trừ. Đồng thời, việc phát hiện ra vấn đề thì dễ dàng hơn là tìm kiếm giải pháp khắc phục. Các hành động loại bỏ sẽ hiệu quả hơn các hành động thêm vào, vì sự bổ sung có thể tạo ra những vòng lặp phản hồi phức tạp và khó nhận biết. Vấn đề này được bàn cụ thể trong cuốn Thiên nga Đen. (Chú thích của tác giả.)

31. Hammurabi (1810 TCN – 1750 TCN): Vị vua thứ sáu của Babylon, nổi tiếng với việc lập ra Bộ luật Hammurabi, một trong những đạo luật đầu tiên được ghi lại trong lịch sử.

32. Rủi ro đuôi (tail risk): Những sự kiện, rất xấu hoặc rất tốt, có xác suất xảy ra rất thấp và xuất hiện vào giai đoạn cuối của một chu trình. Đôi khi khái niệm rủi ro đuôi còn được định nghĩa ở mức khái quát hơn là rủi ro (hay xác suất) của các sự kiện hiếm khi xảy ra.

33. Kinh Talmud: Bộ kinh trung tâm của Do thái giáo, tập hợp hàng nghìn ý kiến của các giáo sĩ Do thái giáo về các chủ đề khác nhau

như đạo đức, triết học, văn hóa, lịch sử…

34. Ralph Nader (sinh năm 1934): Luật sư, nhà hoạt động chính trị người Mỹ, nổi tiếng vì sự tham gia của ông trong các phong trào cải tổ chính quyền và bảo vệ người tiêu dùng.

35. Isocrates (436-338 TCN): Một trong những nhà hùng biện người Hy Lạp có ảnh hưởng nhất đương thời.

2. Hillel (khoảng 110 TCN-10 SCN): Một lãnh tụ tôn giáo của người Do thái, một trong những nhân vật quan trọng nhất trong lịch sử Do thái.

36. Một vùng đất phía Nam nước Ý.

37. “Đừng làm với người khác những điều mà bạn không muốn họ làm với mình” (Isocarates, Hillel, Mahabharata). “Điều gì bạn ghét bỏ thì đừng làm với người khác: đó là toàn bộ kinh Torah; phần còn lại của bộ kinh là để giải thích cho nó; hãy ra ngoài và học tập đi.” Giáo sĩ Hillel dựa trên sách Levi 19:18. “Đừng làm với người khác những điều sẽ khiến bạn đau đớn nếu nó được thực hiện với bạn. Đó là tinh túy của đạo lý.” Mahabharata. (Chú thích của tác giả.)

38. Fractal (hay phân dạng): Một dạng hình học có thể tách ra thành các phần nhỏ, mỗi phần giống như hình tổng thể nhưng lại có kích thước nhỏ hơn.

39. Yogi Berra (1925-2015): cầu thủ kiêm huấn luyện viên bóng chày nổi tiếng của Mỹ.

40. Quan điểm phản đối sự vi phạm tính đối xứng xuất hiện trong truyện ngụ ngôn về người hầu hẹp hòi trong Kinh Tân Ước (Matthew 12:21-31). Một người hầu được một người cho vay tốt bụng xóa một món nợ lớn nhưng sau đó lại trừng phạt một người hầu khác vốn chỉ nợ anh ta một món tiền nhỏ. Hầu hết các nhà bình luận có vẻ đều không nắm được thông điệp thật sự (năng động) của câu chuyện này là tính đối xứng chứ không phải là sự tha thứ. (Chú thích của tác giả.)

41. Dốc trơn (slippery slope): Xảy ra khi từ một sự kiện nhỏ ban đầu dẫn tới chuỗi những sự kiện khác với tầm quan trọng ngày càng lớn hơn.

42. Cảnh sát tư tưởng: Thuật ngữ này xuất hiện trong tiểu thuyết 1984 (Trại súc vật) của George Orwell, chỉ những cảnh sát có nhiệm vụ phát hiện và trừng trị những người có suy nghĩ chống lại chính quyền.

43. Chủ nghĩa phổ quát (universalism): Một khái niệm trong thần học và triết học cho rằng một số ý tưởng có phạm vi ứng dụng cho vạn vật.

44. Đức hạnh luận: Ngành triết học nghiên cứu các vấn đề về đức hạnh.

45. Elinor Ostrom (1933-2012): nhà kinh tế học chính trị người Mỹ.

46. Plato hóa (Platonification): từ dùng của tác giả, chỉ xu hướng đơn giản hóa sự việc của con người.

47. Phần này mang tính chuyên môn cao, độc giả có thể bỏ qua ở lần đọc đầu tiên. (Chú thích của tác giả.)

48. Các lực lượng tiến hóa: Là các yếu tố tạo nên sự tiến hóa.

49. Ý nghĩa thống kê: Trong thống kê, một kết quả được gọi là có ý nghĩa thống kê nếu nó không có khả năng xảy ra do ngẫu nhiên.

50. Thực ra, những người đã chính thức hóa lý thuyết về lý trí, chẳng hạn như nhà toán học kiêm nhà nghiên cứu lý thuyết trò chơi Ken Binmore (chúng ta sẽ bàn thêm về nhân vật này ở phần sau), nhấn mạnh rằng chưa có bất kỳ lý thuyết bền vững và nhất quán về “lý trí” nào đặt con người vào khuôn phép gò bó. Thậm chí còn không tìm thấy những tuyên bố như vậy trong kinh tế học tân cổ điển chính thống. Hầu hết những gì chúng ta đọc được về cái “có lý trí” trong những công trình rỗn rảng ngôn từ dường như đều không có gì bền vững cả. (Chú thích của tác giả.)

51. Đồng nghiệp bình duyệt (peer review): Hình thức hoạt động của hầu hết tạp chí khoa học trên thế giới, trong đó bài viết của một tác giả sẽ được một người có chuyên môn cao ở lĩnh vực tương tự của tác giả đánh giá và duyệt đăng trên tạp chí.

52. Trong nghiên cứu khoa học, việc thực hiện lại một cuộc thí nhiệm nhằm mục đích xác nhận các phát hiện của thí nghiệm đó hoặc để bảo đảm tính chính xác.

53. Sextus Empiricus (160 – khoảng 230 SCN): Nhà triết học người Hy Lạp ủng hộ chủ nghĩa hoài nghi và phương pháp khách quan trong việc thu nhận kiến thức.

54. Trường Kinh doanh Wharton thuộc Đại học Pennsylvania, Mỹ, là một trong những trường đào tạo kinh doanh tốt nhất thế giới.

55. Thông luật (common law): Hệ thống luật pháp dựa trên các phán quyết của tòa án và tập tục thay vì dựa trên các văn bản pháp luật.

56. Ralph Nader mà tôi đề tặng ở đầu cuốn sách này là Ralph Nader đã giúp thiết lập cơ chế pháp lý để bảo vệ người tiêu dùng và các công dân khỏi nanh vuốt của kẻ săn mồi; không phải là Ralph Nader thi thoảng vẫn kêu gọi siết chặt quản lý. (Chú thích của tác giả.)

57. Khế ước của Quỷ (Faustian bargain): Chỉ thỏa thuận trong đó một người sẵn sàng từ bỏ những giá trị tinh thần hay nguyên tắc đạo đức của mình để đạt được điều gì đó (lợi ích vật chất, tri thức,…).

58. Evariste Galois (1811-1832): Nhà toán học thiên tài người Pháp có những đóng góp quan trọng cho nền đại số hiện đại. Ông qua đời trong một cuộc đấu súng khi mới 21 tuổi.

59. Hiện vẫn có những quan điểm ủng hộ các cuộc đọ súng: chúng ngăn chặn việc các cuộc xung đột kéo thêm nhiều người nữa cùng tham gia, tức là chiến tranh, bằng cách giới hạn vấn đề ở những người trực tiếp có da thịt trong cuộc chơi. (Chú thích của tác giả.)

60. Ở phần này, tác giả dùng từ primo, secondo, tertio: tiếng Latin có nghĩa là đầu tiên, thứ hai, thứ ba.

61. Hiện sinh: Liên quan đến chủ nghĩa hiện sinh, một lý thuyết triết học nhấn mạnh đến sự tồn tại của cá nhân con người như một thực thể tự do và có trách nhiệm, tự quyết định sự phát triển của chính mình thông qua các hành động của ý chí.

62. Adam Smith (1723-1790) là nhà kinh tế học người Scotland, được công nhận rộng rãi là cha đẻ của kinh tế học hiện đại.

63. Giai đoạn doanh nhân: Một trong những giai đoạn trong vòng đời một công ty, trong đó vai trò của doanh nhân là quan trọng hơn so với các yếu tố khác, như nhân viên hay vốn (thường là giai đoạn mới thành lập công ty).

64. Thường trú nhân: Chỉ tình trạng cư trú, thường là vô thời hạn, của một người ở một quốc gia nơi họ không phải là công dân.

65. Chỉ một trong những nghi lễ tiếp nhận quyền công dân của một người nước ngoài tại Mỹ.

66. Nơi tránh thuế (tax haven): Là các quốc gia không áp dụng nghĩa vụ thuế hoặc thuế suất thấp đối với các cá nhân và doanh nghiệp nước ngoài.

67. Một số quốc gia áp dụng chính sách trao quyền công dân cho các nhà đầu tư hoặc cho các cá nhân chấp nhận trả một khoản tiền nào đó (thường là để đầu tư vào bất động sản) tại quốc gia đó.

68. Chủ nghĩa khắc kỷ: Trường phái triết học Hy Lạp cổ đại cho rằng con người có thể đạt được hạnh phúc thông qua việc chấp nhận thực tế, đồng thời tu dưỡng đạo đức bản thân.

69. Seneca là nhà triết học, Caesar và Marcus Aurelius là các hoàng đế La Mã.

70. Michel de Montaigne (1533-1592): Một trong những triết gia nổi tiếng nhất của nền triết học thời kỳ Phục hưng.

71. Chuyên gia khai vấn cuộc sống (life coach): Người tư vấn và khích lệ thân chủ của mình trong những vấn đề liên quan đến sự nghiệp hay những khó khăn trong đời sống riêng.

72. Những hiểu biết của tôi về Seneca, như đã bàn trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, đều liên quan đến sự bất đối xứng (và sự lựa chọn), cả về mặt tài chính và cảm xúc. Là một người chấp nhận rủi ro, tôi có những điều không thể truyền đạt được cho các nhà cổ điển học, nên tôi rất bực mình khi thấy những tài liệu viết về ông mà không nắm được những điểm chính yếu. (Chú thích của tác giả.)

73. Thị dâm: Thuật ngữ tâm lý học, chỉ những người tìm kiếm khoái cảm tình dục bằng cách nhìn trộm những hoạt động riêng tư của người khác (như tắm, thay quần áo, quan hệ tình dục,…).

74. Tháp Babel: Huyền thoại trong Kinh Thánh, giải thích vì sao con người lại có những ngôn ngữ khác nhau. Chuyện kể rằng có một thời loài người nói cùng một ngôn ngữ và tập hợp tại Shinar để xây dựng một tòa tháp cao đến mức chạm tới thiên đường. Chúa thấy vậy nên làm nhiễu ngôn ngữ của con người để họ không còn hiểu được nhau nữa và tản mác ra khắp thế giới.

75. Tỉ lệ tín hiệu/tạp âm (signal to noise ratio): là một thông số đo lường sử dụng trong khoa học và kỹ thuật nhằm so sánh mức độ của tín hiệu mong muốn với mức độ của tạp âm xung quanh.

76. Kinh tế học tân cổ điển (neoclassical economics): Trường phái nghiên cứu kinh tế học liên hệ nguồn cung và cầu với tư duy lý trí của một cá nhân và khả năng của cá nhân đó trong việc tối đa hóa đặc tính sử dụng hay lợi nhuận.

77. Trong một thời gian dài, một số bang của Thụy Sĩ cấm việc bán bất động sản cho người nước ngoài nhằm ngăn chặn những rối loạn do những người giàu có nhưng không có da thịt trong cuộc chơi gây

ra trong khu vực bằng cách trả giá cao hơn, khiến các cư dân trẻ không có cơ hội tham gia vào thị trường này. Đó có phải là một quyết định ngớ ngẩn về mặt kinh tế không? Không hề, mặc dù một số nhà phát triển bất động sản có thể phản đối kịch liệt. (Chú thích của tác giả.)

78. Arête: Từ gốc Hy Lạp, mang nhiều nghĩa như sự xuất sắc, đức hạnh… Nghĩa ban đầu của nó ở Hy Lạp cổ đại chỉ sự phát huy tối đa tiềm năng hay sự hoàn thành mục đích của một người.

79. Aristotle (384-322 TCN): nhà triết học thời Hy Lạp cổ đại.

80. Herodotus (484 – 425 TCN): một sử gia cổ đại nổi tiếng của Hy Lạp.

81. Việc đùn đẩy các rủi ro ẩn không chỉ giới hạn trong phạm vi các ngân hàng và tập đoàn. Một số cộng đồng trong dân số cũng chơi trò chơi này khá hiệu quả. Ví dụ, những người sống ở vùng duyên hải, vốn dễ gặp phải thiên tai bão lũ, được nhà nước trợ cấp – hay người nộp thuế. Sau khi thiên tai xảy ra, họ vào vai các nạn nhân trên truyền hình, nhưng trên thực tế, đó là khi họ và các nhà phát triển bất động sản nhận được các lợi ích mà người khác trả cho. (Chú thích của tác giả.)

82. Tort law: Trong thông luật, thuật ngữ này chỉ một hành vi dân sự sai trái, gây tổn hại cho người khác, từ đó khiến người thực hiện hành vi đó phải chịu trách nhiệm pháp lý.

83. Một nhóm ngôn ngữ ở vùng Trung Cận Đông, bao gồm cả tiếng Ả-rập và tiếng Do Thái.

84. Một ngôn ngữ tuyệt chủng thuộc nhóm ngôn ngữ Semit. Ngôn ngữ này được người Lưỡng Hà cổ đại sử dụng.

85. Steven Pinker (sinh năm 1963): Một nhà tâm lý học, ngôn ngữ học, triết học người Mỹ gốc Canada. Ông là tác giả của những đầu sách khoa học ăn khách bàn về tâm lý học, ngôn ngữ học, các vấn đề xã hội.

86. Phục vụ tại xe (drive-in): Chỉ cơ sở (ví dụ, nhà hàng ăn uống hoặc rạp chiếu phim) mà khách hàng có thể ngồi trong xe để các nhân viên của cơ sở đó phục vụ tận nơi.

87. Mishnah: Luật truyền khẩu trong đạo Do thái, mỗi phần bài giảng trong Mishnah được gọi là một midrash.

88. Madrassa: Phiên âm từ tiếng Ả-rập, chỉ trường học.

89. Trong Hồi giáo, Ishmael là con trai cả của Abraham, nhà tiên tri và sứ giả của Chúa. Về mặt lịch sử, những người Hồi giáo ban đầu tự coi mình là hậu duệ của Ishmael.

90. Phải mất gần ba năm, người ta mới hiểu được rằng thông điệp của cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt là "có nhiều may mắn hơn bạn tưởng," chứ không phải là thông điệp mà họ nhận được từ các bài bình luận rằng: "Tất cả đều do may mắn." Hầu hết các cuốn sách đều không tồn tại quá ba tháng. (Chú thích của tác giả.)

91. Cỗ máy kinh nghiệm (experience machine, hay cỗ máy khoái lạc – pleasure machine): là một thí nghiệm tưởng tượng của nhà triết học Robert Nozick trong cuốn Anarchy, State, and Utopia (Vô chính phủ, nhà nước, và xã hội không tưởng). Đây là một trong những nỗ lực bác bỏ chủ nghĩa khoái lạc đạo đức nổi tiếng nhất, bằng cách tưởng tượng về một sự lựa chọn giữa thực tế hằng ngày và một thực tế giả lập được ưa chuộng hơn.

92. Cách gọi vui Donald Trump của tác giả.

93. Rủi ro danh tiếng: chỉ loại rủi ro có thể xảy ra vì những tổn hại đối với danh tiếng của cá nhân/tổ chức nào đó.

94. Một dòng Hồi giáo cực đoan của trường phái Hồi giáo Sunni, được bắt đầu vào khoảng thế kỷ 18.

95. Nguyên tắc cảnh giác (precautionary principle): là nguyên tắc cho rằng không nên thực hiện một hành động nếu như các hệ quả của hành động đó là chưa rõ ràng hoặc có khả năng gây nguy hiểm.

96. Catherine thành Alexandria: Sống vào khoảng thế kỷ 4 SCN, bị vua La Mã Maximian hành hình vì bà lan truyền Thiên Chúa giáo cho nhiều người và từ chối lời cầu hôn của ông để giữ trinh tiết theo giáo lý của Jesus.

2. Hyptia thành Alexandria: Sống vào khoảng thế kỷ 5 SCN, là nhà toán học, thiên văn học, triết học người La Mã. Bà bị một nhóm tín đồ Cơ đốc giáo giết hại vì cho rằng bà làm xáo trộn tôn giáo.

3. Jeanne d’Arc (1412-1431): Một nữ chiến binh, lãnh đạo quân sự và anh hùng dân tộc người Pháp chống lại Vương quốc Anh trong cuộc chiến tranh trăm năm. Bà bị quân Anh bắt giữ và hành hình khi mới 19 tuổi.

97. Đại diện tác giả: Người thay mặt tác giả để tìm kiếm các cơ hội diễn thuyết/hợp tác/giao lưu… và thỏa thuận các điều kiện tham gia cho tác giả.

98. Plenius aequo laudat venalis qui vult extrudere merces. – Horace (Chú thích của tác giả.)

99. Một hòn đảo thuộc Hy Lạp.

100. Chạy trước (front running): Trong giao dịch chứng khoán, đây là tình huống xảy ra khi một nhà môi giới tham gia thực hiện một giao dịch khi đã được biết trước (so với thị trường) những thông tin có thể ảnh hưởng tới giá cổ phiếu, từ đó khiến nhà môi giới có thể đạt được lợi ích về kinh tế.

101. Đây là một nguyên tắc trong thương mại, cho rằng bản thân người mua phải chịu trách nhiệm đánh giá chất lượng của một món hàng trước khi quyết định mua. Thuật ngữ caveat emptor ra đời từ khoảng thế kỷ 16.

102. Luật quả chanh (lemon law): Các quy định nhằm bảo vệ người tiêu dùng trong trường hợp họ mua phải một chiếc xe bị lỗi (hoặc các sản phẩm/dịch vụ tiêu dùng khác), gọi là “quả chanh”, không đáp ứng được chất lượng hay tính năng theo đúng mục đích của nó.

Nếu nhà sản xuất không sửa chữa được sản phẩm lỗi, họ sẽ phải mua lại sản phẩm đó hoặc đổi sản phẩm mới cho người mua.

103. Luật Sharia (hay còn gọi là Sharia, luật Hồi giáo): Luật tôn giáo trong truyền thống Hồi giáo.

104. Semite: Chỉ các nhóm sử dụng các ngôn ngữ hệ Semite (một nhánh của ngữ hệ Phi-Á), bắt nguồn từ Trung Đông.

105. Trường luật Berytus: Một trường luật La Mã ở vị trí là Beirut ngày nay, đây là trung tâm nghiên cứu luật quan trọng nhất của đế quốc La Mã cho đến khi nó bị phá hủy vào năm 551 SCN.

106. Phoenicia: Một nền văn minh Semite cổ, bắt nguồn từ Đông Địa Trung Hải.

107. Gharar: Theo tiếng Ả-rập có nghĩa là bất định, có khả năng gặp rủi ro, nguy hiểm.

108. Metic: Từ chỉ người nước ngoài sinh sống ở Athens và không có quyền công dân tại đây, thường có địa vị xã hội thấp kém.

109. Thẻ xanh (green card): Còn gọi là thẻ thường trú nhân, xác định quy chế thường trú nhân của người sở hữu thẻ.

110. Thị thực H-1B: Một loại thị thực ở Mỹ, cho phép chủ lao động Mỹ tuyển dụng công nhân viên người nước ngoài trong những nghề nghiệp đặc biệt.

111. Bộ luật Theodosius: Bộ các luật của đế chế La Mã trong giai đoạn cai trị của các hoàng đế theo Cơ đốc giáo, được biên soạn theo lệnh của Hoàng đế Theodosius II (402-450).

112. Câu lạc bộ: Các hiệp hội của người Hy Lạp cổ đại, nơi gắn kết những người có chung lợi ích hay mục tiêu.

113. Câu lạc bộ đồng quê: Một hình thức câu lạc bộ xã hội tại Mỹ, thường được đặt ở vùng ngoại ô, có nhà sinh hoạt, sân golf, và các phương tiện khác.

114. Lý thuyết phức hợp (complexity theory, hay còn gọi là complexity science, khoa học phức hợp): Lĩnh vực nghiên cứu về sự phức hợp và các hệ thống phức hợp.

115. Kumbaya (Come By Here): Một bài hát phổ biến, hay được hát trong các cuộc cắm trại hay trò chơi tập thể ở Mỹ.

116. Ngay cả khi đã làm thế, việc trao quyền tự trị của người Ottoman vẫn còn chưa đủ. Một số người cho rằng nếu người Armenia nghe theo lời kêu gọi của tiểu thuyết gia Raffi về việc tăng cường tự trị, thì những tấn bi kịch diễn ra vào những năm 1890 và năm 1915 hẳn sẽ được giảm nhẹ. (Chú thích của tác giả.)

117. Người đứng đầu Liên đoàn Ả-rập, một ông Amr Moussa nào đó, đã không giấu nổi sự kinh hoàng trong một buổi diễn thuyết của tôi giới thiệu về khái niệm “hàng rào tốt tạo ra hàng xóm tốt.” Ông ta bất bình vì thông điệp của tôi “ủng hộ chủ nghĩa bè phái.” Bấy lâu nay, chiến lược phổ biến của cộng đồng đa số người Sunni ở các quốc gia nói tiếng Ả-rập là dán nhãn “chủ nghĩa bè phái” cho bất kỳ nỗ lực nào của những nhóm muốn thiết lập quyền tự trị (cái nực cười nằm ở chỗ, những người này, nếu rủng rỉnh tiền bạc thì thường sẽ tậu nhà ở Thụy Sỹ). Việc ủng hộ chủ nghĩa phổ quát luôn dễ dàng và thuận tiện hơn khi bạn ở phía đa số. Vì họ rất giỏi trong việc dán nhãn như vậy, nên họ cũng sẽ kết tội bạn chủ trương “phân biệt chủng tộc” nếu, giống như người Kurd, người Maronite và người Copts, bạn bóng gió xa xôi về việc tự trị. Thuật ngữ “phân biệt chủng tộc” đã bị suy giảm giá trị, vì thật nực cười khi thấy người Iraq và người Kurd gọi nhau là “phân biệt chủng tộc” vì cả hai bên đều mong muốn và chống lại quyền tự quyết của người Kurd. (Chú thích của tác giả.)

118. “Những ai đổ máu cùng tôi ngày hôm nay sẽ là anh em của tôi.” (Shakespeare, Henry V) (Chú thích của tác giả.)

119. Là cuốn sách thứ năm trong Kinh Tân Ước, kể về chuyện thành lập nhà thờ Thiên Chúa giáo và sự truyền bá thông điệp của nó tới đế quốc La Mã.

120. Một vùng vịnh nối dài của Địa Trung Hải, nằm giữa Hy Lạp và Thổ Nhĩ Kỳ.

121. Bộ luật được ban hành từ năm 529 tới 565 SCN, dưới thời vua Justinian I của Byzantine. Bộ luật này là nền tảng cho nền pháp luật của Byzantine cũng như ảnh hưởng rất nhiều đến các bộ luật sau này.

122. Đây là một thuật ngữ thường dùng trong lĩnh vực đầu tư, theo đó một nhà giao dịch muốn khẳng định rằng một loại cổ phiếu/hạng mục đầu tư là tốt bằng cách nói rằng mình cũng đầu tư vào đó.

123. Sở dĩ người sử dụng sản phẩm đáng tin cậy hơn là do một cơ chế gạn lọc tự nhiên. Tôi mua một chiếc ô tô điện – của hãng Tesla – bởi vì người hàng xóm của tôi rất yêu thích chiếc xe điện của mình (da thịt trong cuộc chơi), và tôi quan sát thấy sự nhiệt tình đó ở ông ta vẫn không hề suy giảm sau nhiều năm. Dẫu quảng cáo bao nhiêu cũng không thể bằng được cái đáng tin cậy ở một người sử dụng đích thực. (Chú thích của tác giả.)

124. Tên gọi của một nhóm thuốc dùng để điều trị chứng cao cholesterol, nhưng lại có rất nhiều tác dụng phụ đáng sợ như tổn hại gan, phân hủy cơ gây nên suy thận, suy gan, và có thể là chứng suy giảm trí nhớ hay đái tháo đường.

125. Kosher: Thức ăn được chế biến tuân theo các yêu cầu về chế độ ăn uống của Do thái giáo.

126. Luật ăn uống của người Hồi giáo.

127. Big Tobacco: Từ chỉ năm công ty thuốc lá lớn nhất thế giới, bao gồm Philip Morris International, British American Tobacco, Imperial Brands, Japan Tobacco International và China Tobacco.

128. Chỉ những người không hút thuốc nhưng hít khói thuốc lá từ không khí do ở gần người hút thuốc.

129. Chuỗi thức ăn nhanh nổi tiếng của Mỹ chuyên bán bánh mỳ kẹp.

130. Luật quy định việc ăn uống của người Do thái.

131. Edmund Burke (1730-1797): Nhà triết học và học giả chính trị người Ireland. Ông được coi là cha đẻ của chủ nghĩa bảo thủ hiện đại.

132. Nói theo thuật ngữ chuyên môn, đây là trường hợp chệch hướng so với kỳ vọng theo chiều hướng tệ hơn nhưng là ở mức độ tốt nhất: một phương sai thấp hơn và giá trị trung bình thấp hơn. (Chú thích của tác giả.)

133. Cánh tả: Một cách khái quát, trong chính trị, thuật ngữ này chỉ quan điểm ủng hộ sự công bằng xã hội và chủ nghĩa quân bình, khác với quan điểm của cánh hữu cho rằng trật tự và thứ bậc trong xã hội là điều tất nhiên, thông thường, và nên có.

134. Trứng cá caviar: Tên một món ăn của giới thượng lưu.

135. Một bộ lạc bán du mục người Thổ từng nắm giữ vai trò quan trọng trong sự giao thương dọc theo các con đường tơ lụa vào thời Trung cổ.

136. Hay còn gọi là ngôn ngữ chung/ngôn ngữ thương mại: Từ chỉ một ngôn ngữ được sử dụng để giao tiếp giữa những người không có chung ngôn ngữ mẹ đẻ (thường là một ngôn ngữ thứ ba, khác với ngôn ngữ mẹ đẻ của hai bên).

137. Thời kỳ Hy Lạp hóa: Kéo dài từ năm 323 TCN (Alexander Đại đế chết) đến năm 31 TCN (Đế quốc La Mã hình thành). Đây là thời kỳ phát triển rực rỡ của văn minh Hy Lạp và thiết lập sự ảnh hưởng của nó tại rất nhiều nơi ở châu Âu, châu Á, và châu Phi.

138. Ngày nay ở Anh vẫn đang diễn ra một cuộc tranh cãi vì người Norman để lại đây nhiều hình ảnh và văn bản trong các cuốn sách sử hơn là các bộ gen. (Chú thích của tác giả.)

139. Hy Lạp cổ điển (classical Greece): Nền văn minh trong lịch sử Hy Lạp, kéo dài khoảng 200 năm (thế kỷ 4-5 TCN).

140. Chỉ các cộng đồng tôn giáo bắt nguồn từ vùng Semite, thờ chung một nhà sáng lập là Abraham, bao gồm Thiên Chúa giáo, Hồi giáo, và Do thái giáo.

141. Có một số biến thể nhỏ của điều luật này giữa các trường phái Hồi giáo khác nhau. Điều luật nguyên bản là nếu một phụ nữ Hồi giáo lấy một đàn ông không theo Hồi giáo, người đàn ông sẽ phải cải đạo. Nhưng trong thực tế ở nhiều quốc gia, cả vợ hoặc chồng đều phải làm điều đó. (Chú thích của tác giả.)

142. Ngộ giáo (Gnosticism): Một thuật ngữ hiện đại dùng để chỉ các tư tưởng và hệ thống tôn giáo cổ đại, bắt nguồn từ môi trường Thiên Chúa giáo – Do thái giáo trong thế kỷ 1 và 2 SCN. Các tư tưởng này cho rằng vật chất là xấu xa và sự giải phóng đến từ tri thức.

143. Nhánh Thiên Chúa giáo phổ biến thứ hai sau Công giáo La Mã, phổ biến ở các nước Đông Âu, Nam Âu, châu Phi.

144. Carthage: là một thành phố quan trọng của đế quốc La Mã xưa, nay thuộc nước Tunisia.

145. Thực ra, khi Thiên Chúa giáo xóa bỏ những ghi chép trước đây, có thể họ cũng đã xóa bỏ… chính lịch sử của mình. Bởi lẽ, chúng ta nay đã khám phá ra rằng các nhánh tôn giáo khác như nhóm Ngộ giáo lại có những ghi chép khác về buổi bình minh của tôn giáo. Nhưng Ngộ giáo chủ yếu là một tôn giáo bí mật – cửa đóng then cài đối với người ngoài và giữ bí mật những ghi chép của chính họ. Và những tôn giáo bí mật, vâng, lại chôn luôn những bí mật của họ. (Chú thích của tác giả.)

146. Wahhabi: Từ chỉ người theo một giáo phái Hồi giáo Sunni chính thống nghiêm ngặt, do Muhammad ibn Abd al-Wahhab (1703-92) thành lập. Giáo phái này ủng hộ việc quay về với Hồi giáo thời kỳ đầu, khước từ những cải cách về sau. Hiện đây là giáo phái lớn nhất ở Ả-rập Saudi.

147. ISIS (Islamic State of Iraq and Syria – Nhà nước Hồi giáo Iraq và Syria): tên một tổ chức khủng bố gồm các tay súng Hồi giáo cực đoan dòng Sunni.

148. Bertrand Russel (1872-1970): Nhà toán học và triết học nổi tiếng người Anh, đạt giải Nobel Văn học năm 1950.

149. Lệnh cấm nhập khẩu, tiêu thụ, và sản xuất rượu của chính phủ Mỹ từ năm 1920 đến 1933, dẫn đến việc sản xuất lậu và buôn lậu rượu của các băng đảng mafia.

150. Sau khi Đức Quốc xã chiếm đóng Ba Lan vào năm 1939, họ bắt đầu săn lùng người Do thái để đưa vào các trại tập trung.

151. Một gốc muối có công thức hóa học là CN, các loại muối xyanua thường rất độc đến nỗi chỉ cần uống hoặc hít một lượng rất nhỏ cũng có thể gây chết người chỉ trong vài phút.

152. Karl Popper (1902-1994): Nhà triết học người Áo nổi tiếng về các lý thuyết về triết học khoa học.

153. Kurt Godel (1906-1974): Nhà toán học và triết học người Áo nổi tiếng, được coi là một trong những nhà toán học vĩ đại nhất thế kỷ 20.

154. Một món ăn của Ý gồm nhiều nước kem.

155. Một món thịt muối của Ý.

156. Druze và Alawis là các nhánh Hồi giáo có số lượng tín đồ ít ỏi.

157. Chủ nghĩa cơ yếu (Fundamentalism): Chỉ một trào lưu hoặc thái độ nhấn mạnh đến sự tuân thủ nghiêm ngặt và sát sao một số nguyên tắc cơ bản, thường là đối với một tôn giáo. Thông thường, thái độ này sẽ dẫn đến sự tập trung vào sự thuần khiết và lý tưởng tôn giáo nguyên thủy, phản đối những bổ sung/thay đổi sau này.

158. Richard Feynmann (1918-1988): Một trong những nhà vật lý học lỗi lạc và nổi tiếng nhất thế kỷ 20, đạt giải Nobel Vật lý vào năm

1965.

159. Hannibal Barca (247-181 hoặc 183 TCN): Một vị tướng tài ba của nước Carthage giao chiến với La Mã trong hàng chục năm. Ông được coi là một trong những tướng lĩnh quân đội vĩ đại nhất mọi thời đại.

160. Hasdrubal Gisco: Tướng dưới quyền của Hannibal.

161. Người Carthage dường như không có sự đa dạng về tên: có rất nhiều người tên là Hamilcar và Hasdrupal làm các nhà sử học rối mù. Tương tự, có rất nhiều người tên Giscos, bao gồm cả nhân vật trong tiểu thuyết Salambo của Flaubert. (Chú thích của tác giả.)

162. Margaret Mead (1901-1978): là nhà nhân học văn hóa người Mỹ thường xuất hiện trên truyền thông đại chúng vào thập niên 1960 và 1970. Bà góp phân đưa những góc nhìn của nhân học vào văn hóa đại chúng của phương Tây.

163. Chỉ cần một số lượng nhỏ, ví dụ một nhóm thiểu số chiếm 3% dân số, là lời chúc "Chúc mừng Giáng sinh" sẽ trở thành lời chúc "Ngày nghỉ hạnh phúc." Nhưng tôi nghi ngờ rằng khi nhóm thiểu số tăng lên về số lượng, hiệu ứng này sẽ biến mất, vì các xã hội đa dạng sẽ có tính dung hòa cao hơn. Vào thời điểm tôi lớn lên ở Lebanon, một nửa dân số là người Thiên Chúa giáo: mọi người chúc nhau giống như cách những người La Mã đa thần chia sẻ chung ngày lễ của nhau. Nhưng bây giờ thì người Shiite (và một số người Sunni chưa bị Ả-rập Saudi tẩy não) sẽ chúc mừng người Thiên Chúa giáo bằng câu: "Chúc mừng Giáng sinh." (Chú thích của tác giả.)

164. Những gì tôi vừa nói cũng giải thích cho sự thất bại của lĩnh vực gọi là kinh tế học hành vi trong việc cung cấp thông tin, trong sự so sánh với kinh tế học cổ điển (bản thân nó cũng là một lĩnh vực nghèo nàn), về cách thao túng thị trường hay tìm hiểu nền kinh tế, hay hoạch định chính sách. (Chú thích của tác giả.)

165. Lời nguyền của tính đa chiều (the curse of dimensionality): Khái niệm đề cập đến nhiều hiện tượng xảy ra khi phân tích và tổ chức dữ liệu ở các không gian nhiều chiều (thường gồm hàng trăm hoặc hàng nghìn chiều) vốn không xảy ra ở những không gian ít chiều hơn như không gian ba chiều vật lý trong những trải nghiệm hằng ngày.

166. Caenorhabditis elegans: Một loài giun tròn rất hay được sử dụng trong nghiên cứu y sinh học.

167. Trường trung bình (mean field): Trong vật lý và lý thuyết xác suất, thuyết trường trung bình nghiên cứu hành vi của các mô hình ngẫu nhiên lớn phức tạp bằng cách nghiên cứu một mô hình đơn giản hơn.

168. Yaneer Bar-Yam (sinh năm 1959): Một nhà nghiên cứu về các hệ phức hợp người Mỹ, là người sáng lập Viện Phức hợp New England, nơi tác giả đã từng làm việc và cộng tác.

169. Gen vị kỷ: Khái niệm do Richard Dawkins đưa ra trong cuốn sách cùng tên (1976) để chỉ quan điểm về tiến hóa tập trung vào gen thay vì các quan điểm tập trung vào tổ chức và nhóm.

170. Richard Dawkins (sinh năm 1941): Nhà sinh vật học tiến hóa và tác giả người Anh. Ông nổi tiếng với cuốn sách The Selfish Gene (Gen vị kỷ) và nhiều cuốn sách bàn về tiến hóa và tôn giáo khác.

171. Martin Nowak (sinh 1965): Nhà sinh học và toán học người Áo, ông hiện là giáo sư sinh học tại Đại học Harvard.

172. E.O. Wilson (sinh năm 1929): Nhà sinh học và tác giả người Mỹ, một trong những người tiên phong trong nghiên cứu tính xã hội của loài vật cũng như đa dạng sinh học

173. Cần phải nêu đích danh những người này ở đây vì họ hành động chẳng khác gì chó săn mồi, sẵn sàng xông vào tấn công những người bác bỏ lý thuyết gen vị kỷ; tuy không giải quyết được

vấn đề toán học đã nêu (vì không giải quyết nổi), nhưng họ vẫn cứ sủa. (Chú thích của tác giả.)

174. Thomas Schelling (1921-2016): Một nhà kinh tế học người Mỹ được trao giải Nobel Kinh tế vào năm 2005 cho những công trình về lý thuyết trò chơi.

175. Trí thông minh bằng 0 (zero intelligence): Một thuật ngữ ban đầu được dùng trong các lĩnh vực kinh tế học, khoa học xã hội và khoa học máy tính, chỉ các tác nhân (nhân tạo hoặc được lập trình) hành động ngẫu nhiên và chỉ tuân theo những hạn chế tối thiểu.

176. Hiệu suất phân bổ (allocative efficiency): Một khái niệm kinh tế học về sự phân bổ tối ưu, xảy ra khi sản lượng gần sát với chi phí biên.

177. Bàn tay vô hình (invisible hand): Thuật ngữ ban đầu được nhà kinh tế học Adam Smith sử dụng, cho rằng trong một nền kinh tế thị trường tự do, các cá nhân tư lợi hoạt động trong một hệ thống tương thuộc lẫn nhau có thể thúc đẩy lợi ích chung của toàn xã hội.

178. Hippy hay hippie: Thuật ngữ chỉ một lối sống phổ biến của thanh thiếu niên Mỹ vào thập niên 1960 và lan rộng ra nhiều nước phương Tây khác. Đặc trưng của lối sống này là yêu thích sự tự do, hòa bình, phản đối chiến tranh và tìm về với thiên nhiên.

179. Lễ hội tháng Mười (Oktoberfest): Lễ hội bia và giải trí lớn nhất thế giới, được tổ chức thường niên tại Munich, Đức.

180. Công đồng: Được xem là hội nghị lớn, gồm các giám mục và các vị chức sắc khác, được triệu tập nhằm bàn luận và ra quyết định về các vấn đề liên quan đến giáo lý, đức tin hoặc các quy luật của giáo hội.

181. Hệ thống biên chế trong giới hàn lâm nhằm mục đích giúp các nhà hàn lâm học yên tâm bày tỏ ý kiến một cách tự do. Tuy nhiên, (trong những lĩnh vực thiên về tư tưởng, như “khoa học nhân văn” và khoa học xã hội) biên chế được trao cho những cá nhân biết

phục tùng, chịu chấp nhận cuộc chơi và đã cho thấy bằng chứng của sự thuần hóa. Cách làm đó không hiệu quả. (Chú thích của tác giả.)

182. Standard & Poor's 500 Stock Index: Bảng chỉ số cổ phiếu của 500 công ty có giá trị vốn hóa lớn nhất niêm yết trên các sàn chứng khoán lớn của Mỹ như NYSE hay NASDAQ.

183. Mảnh sành (ostrakon): Từ chỉ những mảnh gốm vụn thời Hy Lạp cổ đại. Trong một cuộc trưng cầu ý kiến về việc trục xuất một cư dân Athens, các thành viên tham gia sẽ viết tên người đó lên những mảnh gốm này, sau đó các ý kiến sẽ được phân loại và đếm. Nếu quyết định trục xuất được thông qua, người đó sẽ bị trục xuất ra khỏi Athens trong vòng 10 năm.

184. Ở một số nước, đội ngũ lãnh đạo và quản lý cấp trung được nhận phần thưởng như là xe ô tô (dưới dạng trợ cấp thuế), những thứ mà nhân viên sẽ không bao giờ chi tiêu vào nếu họ được nhận tiền mặt (khả năng cao là họ sẽ tiết kiệm tiền); và họ sẽ làm nhân viên càng trở nên phụ thuộc. (Chú thích của tác giả.)

185. Ronald Coarse (1910-2013): Nhà kinh tế học người Anh, đạt giải Nobel Kinh tế năm 1991.

186. Điểm chốt giá (price point): Là giá thành của một sản phẩm do nhà sản xuất ấn định. Mức giá có thể thay đổi tùy theo tình hình nhu cầu thị trường hay sự cạnh tranh.

187. Một vương quốc tiếp giáp với La Mã, sau đó trở thành một phần của La Mã vào năm 74 SCN.

188. Đây là chuyện về sự thông thái của Ahiqar được viết bằng tiếng Aram vào khoảng thế kỷ 5 TCN. Đây là một trong những tác phẩm văn học đầu tiên của thế giới.

189. Aesop: Một nhà kể chuyện và sưu tập truyện ngụ ngôn Hy Lạp sống vào khoảng thế kỷ thứ 5 TCN.

190. Jean de La Fontaine (19621-1695): Một nhà kể chuyện và sưu tập truyện ngụ ngôn nổi tiếng người Pháp.

191. Sẻ Harris: Một loài chim sẻ lớn sống ở vùng Bắc Mỹ, được đặt tên theo nhà sinh vật học Eward Harris.

192. Giao dịch chênh lệch giá (arbitrage): Một loại giao dịch mà các nhà giao dịch mua một mặt hàng nào đó (cổ phiếu, ngoại tệ, địa ốc…) với giá rẻ nhưng rồi ngay lập tức bán nó với giá cao hơn ở một thị trường khác để thu lời từ sự chênh lệch giá tạm thời.

193. Đại lộ số Năm (Fifth Avenue): Một con phố nổi tiếng và có rất nhiều cửa hàng đắt tiền xa hoa ở quận Manhattan, thành phố New York.

194. Tôi không thể không kể câu chuyện này. Có lần, tôi nhận được thư từ một người làm trong ngành tài chính nêu yêu cầu sau đây: “Kính gửi ông Taleb, tôi là một người theo dõi sát sao những công trình của ông, nhưng tôi cảm thấy mình buộc phải đưa ra lời khuyên này cho ông. Một nhà trí thức như ông sẽ tạo được nhiều ảnh hưởng hơn nữa nếu biết tránh sử dụng ngôn ngữ tục tĩu.” Câu trả lời của tôi rất ngắn gọn: “Cút đi.” (Chú thích của tác giả.)

195. Bạn tôi, Rory Sutherland (vẫn là Rory đã được nhắc đến), có lần cho hay rằng một số đại diện thuộc dạng thông minh hơn người của các tập đoàn thường áp dụng chiến lược chửi thề khi nói chuyện với các phóng viên nhằm phát đi tín hiệu rằng họ đang nói sự thật chứ không rập khuôn máy móc nói những điều đã được soạn sẵn. (Chú thích của tác giả.)

196. Diogenes (khoảng 412-323 SCN): Một triết gia nổi tiếng ở Hy Lạp, lấy lối sống giản dị của mình để phê phán các tục lệ văn hóa và giá trị xã hội ở Athens.

197. Ngân hàng trung ương của Thụy Điển, tên đầy đủ là Sveriges Riksbank.

198. CIA (Central Intelligence Agency): Cục Tình báo Trung ương Mỹ.

199. David Patraeus (sinh năm 1952): Được chính quyền Obama bổ nhiệm làm giám đốc CIA vào năm 2011 nhưng lại phải từ chức vào năm 2012 vì có quan hệ tình cảm ngoài hôn nhân với một phụ nữ.

200. Constantinople: Tên cũ của Istanbul dưới thời thành phố này vẫn còn nằm dưới sự kiểm soát của đế quốc Byzantine. Nó là thủ đô của đế quốc Byzantine trong hầu hết gần 1000 năm tồn tại của đế quốc này.

201. Catherine Đại đế (1729-1796): Nữ hoàng Nga từ năm 1762 đến năm 1796. Bà là một trong những vị quân chủ vĩ đại nhất nước Nga khi dưới thời cai trị của bà, nước Nga phát triển rực rỡ cả về lãnh thổ và sức mạnh và được coi là một trong những cường quốc ở châu Âu.

202. Cơ chế phổ thông đầu phiếu không thay đổi được gì nhiều: cho đến gần đây, những người được bầu chọn trong các thể chế gọi là nền dân chủ vẫn chỉ giới hạn ở tầng lớp thượng lưu, vốn không mấy bận tâm đến giới truyền thông. Nhưng thật mỉa mai, khi tính lưu động xã hội ngày càng gia tăng, lại càng có thêm nhiều người chen chân được vào giới chính khách – và bỏ bê công việc của mình. Và dần dà, cũng giống như trong các công ty, bạn bắt đầu tập hợp những người có lòng dũng cảm tối thiểu – họ được chọn bởi vì họ không có sự dũng cảm. (Chú thích của tác giả.)

203. Tên gốc của con đường này là Park Avenue, một con đường chính trong trung tâm thành phố New York.

204. Thiên lệch về nhận thức (cognitive dissonance): thuật ngữ tâm lý học, chỉ trạng thái một người có những suy nghĩ, niềm tin, hay thái độ không nhất quán với nhau.

205. Ngày 11/9: thời điểm diễn ra cuộc tấn công khủng bố vào Trung tâm Thương mại Thế giới tại Mỹ.

206. John Thánh chiến (1988-2015): Tên thật là Mohammed Emwazi, là một kẻ khủng bố người Anh gốc Ả-rập. Anh ta được các con tin của mình, sau đó là báo giới, gọi là John vì phát âm theo giọng Anh. Emwazi bị quân đội Mỹ giết hại vào năm 2015.

207. Giáo sư Moriarty và Sherlock Holmes: Được coi là hai kỳ phùng địch thủ trong các câu chuyện về thám tử Sherlock Holmes.

208. Gilles-Eric Seralani: Một nhà sinh vật học người Pháp. Năm 2012, ông và các cộng sự đã đăng một bài báo mô tả một thí nghiệm nghiên cứu tác hại của GMO trên chuột, kết luận việc sử dụng GMO có thể gây ung thư. Bài báo này gây ra rất nhiều tranh cãi và nhiều người thậm chí xúc phạm danh dự ông. Ông đã kiện tạp chí Marriane vì xúc phạm ông vào năm 2012 và được tòa tuyên thắng kiện vào năm 2015.

209. Trong tác phẩm Apology (Tự biện) của Plato, Socrates hành động như một người tử tế: "Thưa ngài, tôi có gia đình, và tôi không tự sinh ra 'từ cây hay từ đá'" – đây, một lần nữa, là một cách biểu đạt của Homer – "mà từ con người, vì thế tôi cũng có gia đình, thực ra là những đứa con trai, những người con của Athens, cả thảy có ba đứa, một đứa giờ đã ở tuổi thiếu niên, và hai đứa còn lại vẫn còn bé. Tuy vậy, tôi sẽ không đưa bất cứ đứa nào tới đây để van xin ngài tha thứ cho tôi." (Chú thích của tác giả.)

210. Edo: Tên cũ của Tokyo, thủ đô Nhật Bản.

211. Sultan: Từ chỉ người cai trị một quốc gia Hồi giáo, đặc biệt là Đế quốc Ottoman ngày xưa.

212. Kỷ nguyên Mới (New Age): Thuật ngữ dùng cho các niềm tin liên quan đến tinh thần và tôn giáo, được phát triển ở các quốc gia phương Tây trong thập niên 1970.

213. Deepak Chopra (sinh 1947): Bác sỹ, tác giả, nhà truyền cảm hứng người Mỹ gốc Ấn Độ. Ông viết rất nhiều sách và là diễn giả về các phương pháp chữa bệnh tâm lý ngoài Tây y.

214. Trong cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt. (Chú thích của tác giả.)

215. Lugwig Wittgenstein (1889-1951): Nhà triết học người Áo có đóng góp quan trọng trong triết học ngôn ngữ, logic học, triết học tinh thần. Ông được coi là một trong những nhà triết học vĩ đại nhất thế kỷ 20.

216. Chủ nghĩa Ả-rập (hay chủ nghĩa Liên minh Ả-rập): Chủ nghĩa ủng hộ việc hợp nhất các quốc gia Ả-rập hiện giờ ở Trung Đông và Bắc Phi trở thành một quốc gia Hồi giáo duy nhất.

217. Cleon (không rõ năm sinh, qua đời năm 422 TCN): Một vị tướng Athen trong cuộc chiến tranh Peloponnesian.

218. Sách Dân số: Cuốn thứ tư trong năm cuốn sách đầu tiên của Kinh Torah và Kinh Cựu ước.

219. Sách Đệ nhị Luật: Cuốn thứ năm trong năm cuốn sách đầu tiên của Kinh Torah và Kinh Cựu ước.

220. Quan điểm hiện nay là những kẻ khủng bố nghĩ rằng chúng sẽ được lên thiên đường và gặp những trinh nữ trông giống như các cô gái hàng xóm. Nhưng điều đó không hoàn toàn đúng: nhiều kẻ chỉ muốn có một cái chết được coi là anh hùng, hoặc muốn gây ấn tượng với bạn bè. Khát khao trở thành anh hùng đôi lúc rất mù quáng. (Chú thích của tác giả.)

221. Gypsy hay người Digan: Một nhóm dân du mục bắt nguồn từ Ấn Độ và thường được gắn với đất nước Romania.

222. Jorges Luis Borges (1899-1986): Một nhà văn người Argentina. Ông là người tiên phong của trào lưu văn học huyễn tưởng và hiện thực huyền ảo và được coi là một trong những nhà văn xuất sắc nhất thế kỷ 20.

223. Marcel Proust (1871-1922): Một nhà văn người Pháp. Ông là tác giả của bộ tiểu thuyết vĩ đại Đi tìm thời gian đã mất tạo rất nhiều ảnh hưởng lên các nhà văn sau này.

224. Chúa Ba Ngôi: Một quan niệm Thiên Chúa giáo phổ biến cho rằng Chúa là duy nhất và hiện hữu qua ba dạng: Chúa Cha, Chúa Con (Jesus) và Chúa Thánh Thần.

225. Thuyết Nhất ý (Monothelites) và Thuyết Nhất tính (Monophysites): là hai học thuyết Thiên Chúa giáo phát triển ở phần phương Đông của lãnh thổ Thiên Chúa gáo (Syria, Ai Cập, Armenia) vào khoảng thế kỷ 5-7 SCN.

226. “Đứa con của Chúa [chỉ Chúa Jesus] chia sẻ bản chất con người của chúng ta nên chúng ta có thể chia sẻ bản chất thần thánh của Ngài; bởi vì trong Ngài có chúng ta, nên trong chúng ta sẽ có Ngài.” – Chrysostom (Chú thích của tác giả.)

227. Blaise Pascal (1623-1662): Nhà toán học, vật lý học, và thần học người Pháp. Ông có nhiều đóng góp quan trọng trong nhiều lĩnh vực như cơ học chất lỏng, lý thuyết xác suất, hình họa, thần học Thiên Chúa giáo. Ván cược của Pascal (Pascal’s wager) là một luận điểm trong thần học do ông đưa ra, cho rằng không thể chứng minh hay bác bỏ sự tồn tại của Chúa, vì vậy tốt nhất là nên đặt cược rằng Chúa tồn tại.

228. Tôi xin lưu ý thêm là việc Trump thể hiện bản thân theo cách chẳng giống ai là tín hiệu cho thấy ông ấy chưa từng có ông chủ nào, không có lãnh đạo cao hơn để mà thuyết phục, gây ấn tượng, hay xin phép: những người làm thuê thường sẽ cẩn trọng hơn trong việc lựa chọn ngôn từ. (Chú thích của tác giả.)

229. Ivy League: Tập hợp 8 trường đại học hàng đầu thế giới tại vùng Đông Bắc Mỹ.

230. Khả lặp/tái lặp: Chỉ việc thực hiện lại một thí nghiệm khoa học để xác nhận các kết quả trong nghiên cứu gốc hoặc bảo đảm độ chính xác của nghiên cứu gốc.

231. Michel de Montaigne (1533-1592): một trong những nhà triết học quan trọng nhất của Pháp thời Phục hưng.

232. Đây là hai nhà tâm lý học nổi tiếng chuyên nghiên cứu về kinh tế học hành vi. Hai ông là tác giả cuốn The Nudge (Cú hích) nổi tiếng viết cho những độc giả phổ thông về kinh tế học hành vi.

233. Brexit: Từ chỉ việc Anh đang trong quá trình rút khỏi Liên minh châu Âu.

234. Chủ nghĩa dân túy (populism): Trong chính trị, chủ nghĩa dân túy đề cập đến các phương pháp nhấn mạnh vai trò của "người dân" và thường đặt nhóm này trong sự so sánh với nhóm "tinh hoa." Ít có chính khách hay nhóm chính trị nào tự nhận mình theo chủ nghĩa dân túy, và trong các cuộc tranh luận về chính trị, từ này thường được sử dụng với nghĩa miệt thị.

235. TED talk (buổi nói chuyện TED): Các buổi nói chuyện do công ty TED Conferences tổ chức thường niên nhằm chia sẻ những ý tưởng đổi mới sáng tạo trong nhiều lĩnh vực đa dạng, từ công nghệ cho tới khoa học, văn hóa, học thuật.

236. Đây là cách tác giả gọi Hillary Clinton. Như đã biết, Monsanto là công ty nông nghiệp hàng đầu thế giới và có nhiều tai tiếng. Malmaison là một điền viên của gia đình Napoleon mà hoàng hậu Josephine đã dùng một số tiền lớn để mua và nâng cấp. Ý của tác giả là Hillary Clinton bị các công ty trong ngành dược phẩm, nông nghiệp và sinh học nông nghiệp như Monsanto hối lộ và có cuộc sống xa hoa như một bà hoàng.

237. Logic bậc nhất: Lối tư duy biểu tượng hóa, trong đó mỗi câu, hay mỗi nhận định, được tách ra thành một chủ ngữ và một vị ngữ. Trong logic bậc nhất, một vị ngữ chỉ có thể liên hệ với một chủ ngữ duy nhất.

238. Phẫu thuật thùy não: Các phương pháp phẫu thuật cắt bỏ thùy não trước để chữa một số bệnh tâm thần. Phương pháp này gây di chứng nặng cho rất nhiều bệnh nhân nhưng được sử dụng trong một thời gian dài từ những năm 1930 đến tận những năm 1950.

239. Bernie Madoff: Doanh nhân người Mỹ, người đã gian lận tài chính và gây ra thiệt hại hàng tỷ đô-la cho nhiều sàn chứng khoán trên thế giới.

240. Bình luận của Pareto về chủ đề này còn khắc nghiệt hơn cả tôi. (Chú thích của tác giả.)

241. Tiếng Yiddish: Một biến thể của tiếng Do thái gốc (Hebrew) được sử dụng ở những người Do thái ở châu Âu.

242. Hecate và Hecuba: Tên hai vị nữ thần trong thần thoại Hy Lạp.

243. Những TTNĐ cũng tưởng rằng việc phê bình họ như thế này có nghĩa là "tất cả mọi người đều ngu đần," mà không nhận ra rằng nhóm của họ, như chúng ta đã nói, chỉ là thiểu số rất nhỏ – nhưng họ không thích khi thấy cảm thức về đặc quyền của mình bị thách thức, và dù họ coi phần còn lại của nhân loại đều là thấp kém hơn, song họ không thích khi mũi tấn công quay ngược lại về phía mình (người Pháp gọi là arroseur arrosé). Ví dụ, nhà kinh tế học và tâm lý học giả hiệu Richard Thaler, cộng sự của một kẻ nguy hiểm, ưa thao túng người khác và ủng hộ GMO là Cass Sustein, sẽ diễn giải phần này là "không có nhiều kẻ không ngu đần không được gọi là Taleb," nhưng lại không nhận ra rằng những người như ông ta chỉ chiếm chưa đầy 1%, thậm chí là dưới 0,1%, trong tổng dân số. (Chú thích của tác giả.)

244. Grigori Yakovlevich Perelman (sinh năm 1966): Nhà toán học người Nga nổi tiếng, có những đóng góp quan trọng trong ngành hình học để giải quyết được giả thuyết Pointcare, được coi là một trong những vấn đề hóc búa nhất của toán học hiện đại. Ông từ chối huân chương Fields năm 2006 và giải thưởng Thiên niên kỷ năm 2010, và hiện nay sống ẩn dật, ít khi xuất hiện trước công chúng.

245. Tôi quan sát thấy ở những quốc gia có hành vi trục lợi phổ biến, sự giàu có được xem như một trò chơi có tổng bằng 0: bạn lấy của Peter rồi đưa cho Paul. Ngược lại, ở những quốc gia có hành vi trục lợi ít (ví dụ như Mỹ trước thời Obama), sự giàu có là trò chơi có

tổng dương và tạo ra lợi ích cho tất cả mọi người. (Chú thích của tác giả.)

246. Chiếm quyền điều tiết (regulatory capture): Hiện tượng xảy ra khi các cơ quan điều tiết của chính phủ, được lập ra để hành động vì lợi ích của công chúng, rốt cuộc lại hành động nhằm mang lại lợi ích cho ngành nghề/lĩnh vực mà họ chịu trách nhiệm điều tiết thay vì mang lại lợi ích cho công chúng. Đây là giả thuyết của nhà kinh tế học George Stigler.

247. Các quy định pháp lý phức tạp cho phép các cựu quan chức chính phủ tìm được những công việc hỗ trợ các doanh nghiệp đối phó với những quy định mà chính họ đã tạo ra. (Chú thích của tác giả.)

248. 39% người Mỹ sẽ có một năm nằm trong nhóm 5% cao nhất trong phổ phân phối thu nhập, 56% trong nhóm 10% cao nhất, và 73% trong nhóm 20% cao nhất. (Chú thích của tác giả.)

249. Hay nói theo ngôn ngữ toán học thì: Sự bình đẳng động cho rằng chuỗi Markov không có các trạng thái hấp thụ. (Chú thích của tác giả.)

250. Một bình luận mang tính chuyên môn (dành cho những kẻ thích soi lỗi): cái mà chúng ta có thể gọi là tính ergodic không hoàn hảo có nghĩa là mỗi người chúng ta đều có những xác suất ergodic lâu dài khác biệt với những cá nhân khác: xác suất lọt vào nhóm 1% của bạn có thể cao hơn tôi; nhưng sẽ không có trạng thái nào có xác suất 0 cho tôi, và cũng không có trạng thái nào có xác suất chuyển tiếp là 1 cho bạn. (Chú thích của tác giả.)

Một bình luận nữa cho kẻ thích soi lỗi. Bức màn của Rawl, như chúng ta đã bàn đến trong cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt, giả định rằng bạn sẽ chọn một xã hội công bằng nếu tồn tại một số hình thức xổ số. Ở đây, chúng ta đi xa hơn và thảo luận về các cấu trúc động, hay nói cách khác là làm thế nào để một xã hội như vậy vận hành, bởi rõ ràng là nó sẽ không ở trạng thái tĩnh. (Chú thích của tác giả.)

251. Phần này mang tính chuyên môn sâu, những độc giả không đặc biệt ấn tượng với các nhà kinh tế học có thể bỏ qua. (Chú thích của tác giả.)

252. Simone de Beauvoir (1908-1986): Nhà văn và nhà triết học người Pháp nổi tiếng với tác phẩm Giới tính thứ hai nói về sự bình đẳng giới và áp bức phụ nữ, và là nguồn cảm hứng quan trọng cho các phong trào nữ quyền sau này.

253. Toán học hình thức: Phương pháp toán học dựa trên logic hình thức.

254. Loại phân phối – gọi là đuôi mập – liên quan tới nó khiến cho việc phân tích trở nên tinh vi hơn rất nhiều, và đây cũng là mảng chuyên môn toán học của tôi. Với nhóm Trung bình (Mediocristan), những thay đổi theo thời gian là kết quả của các đóng góp của tập thể vào phần trung tâm, hay phần giữa. Với nhóm Cực đoan (Extremistan), những thay đổi bắt đầu từ phần đuôi. Xin lỗi nếu bạn không thích điều này, nhưng đó thuần túy là toán học. (Chú thích của tác giả.)

255. Tin giả (fake news): Một trong những từ khóa phổ biến nhất trong giới truyền thông và mạng xã hội trong năm 2017 khi Donald Trump dùng từ này để phê phán các hãng truyền thông ủng hộ Hillary Clinton.

256. Balzac và Jane Austen: Tên các nhà văn nổi tiếng thế giới.

257. Nếu quá trình này có đuôi mập (nhóm Extremistan), thì của cải được tạo ra ở phần trên, có nghĩa là sự tăng thêm của cải sẽ dẫn đến sự gia tăng sự bất bình đẳng được đo lường. Trong các dân số, quá trình tạo ra của cải là một chuỗi các vụ cược xác suất mức độ nhỏ. Như vậy, một cách tự nhiên, số người giàu (được đo bằng số năm chi tiêu, như cách của Piketty) gia tăng cùng với lượng của cải. Hãy xem xét 100 người trong một thế giới 80/20: phần của cải tăng thêm sẽ đến từ một người, trong khi 50 người phía dưới cùng không đóng góp gì cả. Đây không phải là một sự tăng thêm có tổng bằng 0: nếu loại bỏ một người đó, thì của cải sẽ không thể tăng thêm. Thực

ra, số còn lại đã được hưởng lợi ích từ những sự đóng góp của nhóm thiểu số. (Chú thích của tác giả.)

258. Joseph Stiglizt (sinh năm 1943): Nhà kinh tế học người Mỹ, được trao giải Nobel Kinh tế năm 2001 vì những công trình nghiên cứu về sự bất đối xứng thông tin trong giao dịch kinh tế.

259. Thành ngữ tương đương trong tiếng Việt có thể là “Bụt chùa nhà không thiêng.”

260. Hesiod (sống từ khoảng 750-650 TCN): Nhà thơ truyền khẩu của Hy Lạp, được cho là người đã viết nên những tác phẩm thi ca đầu tiên của phương Tây. Những tác phẩm của ông cũng là những nguồn tham khảo chính về văn hóa, huyền thoại, kinh tế, nông nghiệp Hy Lạp xưa kia.

261. Những gì xảy ra trong vụ bê bối về chi tiêu tại Quốc hội Anh: các nghị sĩ dùng kinh phí nhà nước để mua ti-vi và máy rửa bát, vốn là những thứ mà công chúng có thể dễ dàng hình dung ra và họ lên tiếng phản đối. Một nghị sĩ nói: “Chuyện đó khác với chuyện tôi lấy 1 triệu bảng để mua trái phiếu.” Công chúng chỉ hiểu về ti-vi, họ không biết gì về trái phiếu cả. (Chú thích của tác giả.)

262. Có một lập luận mang tính chuyên môn rằng, nếu ta nhìn vấn đề theo hướng động, mà không phải tĩnh, thì thuế tài sản sẽ có lợi đối với người làm công ăn lương hơn là doanh nhân. (Chú thích của tác giả.)

263. Gắn kết tương đồng (homophily): Một lý thuyết trong xã hội học, cho rằng con người có khuynh hướng hình thành sự kết nối với những người tương đồng với họ về những đặc điểm như địa vị kinh tế-xã hội, giá trị, niềm tin, hay thái độ.

264. Chủ nghĩa kinh nghiệm (empiricism): là một lý thuyết trong triết học, cho rằng tri thức bắt nguồn chủ yếu từ các trải nghiệm giác quan.

265. Tài khoản môi giới: Tài khoản của khách hàng ở một hãng môi giới chứng khoán.

266. Ở đây có lẽ tác giả muốn hài hước ám chỉ đến Giáo sư Moritz-Maria, nhân vật chính trong cuốn tiểu thuyết Portuguese Irregular Verbs (Động từ bất quy tắc trong tiếng Bồ Đào Nha) của Alexander McCall Smith. Trong truyện, vì muốn nhận được sự tôn trọng xứng đáng với vị thế của mình, Giáo sư Moritz-Maria đã quyết tâm viết một cuốn sách nói về động từ bất quy tắc trong tiếng Bồ Đào Nha, nhưng rốt cuộc cuốn sách bán được rất ít bản.

267. Duy nghiệm (heuristic): Chỉ phương pháp tiếp cận vấn đề dựa vào những kinh nghiệm đã trải qua trước đó với những vấn đề tương tự.

268. Thành ngữ “Chỉ toàn là rùa ở dưới” chỉ những vấn đề hồi suy vô hạn như sau. Một người nói với nhà logic học Bertrand Russel rằng thế giới nằm trên lưng một con rùa. “Thế những con rùa đó đứng trên cái gì vậy?” ông hỏi lại. Người kia trả lời, “Phía dưới cũng toàn là rùa.” (Chú thích của tác giả.)

269. Một quan sát về thời hiện đại. Thay đổi chỉ để thay đổi, như chúng ta thấy trong ngành kiến trúc, ẩm thực, và lối sống, thường lại là điều trái ngược với sự tiến bộ. Như tôi đã giải thích trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh, tốc độ biến đổi quá nhanh sẽ khiến chúng ta không tận dụng được lợi ích của những lần thay đổi trước đó: sự tiến hóa (và tiến bộ) cần đến một số biến thể, nhưng không phải là quá thường xuyên. (Chú thích của tác giả.)

270. Davos: Một thị trấn tại Thụy Sỹ và là địa điểm tổ chức Diễn đàn Kinh tế Thế giới hằng năm.

271. Club 21: Tên một nhà hàng nổi tiếng tại New York, nơi ăn tối và hội họp của nhiều người nổi tiếng.

272. Phần thưởng là một lời nguyền: Thực ra, giới giao dịch từ lâu đã đinh ninh rằng sự ca ngợi của các nhà báo chính là một chỉ số ngược. Tôi đã học được điều đó qua một kinh nghiệm xương máu.

Vào năm 1983, trước khi tôi trở thành một nhà giao dịch, gã khổng lồ trong lĩnh vực máy tính là IBM được đưa lên trang bìa của Business Week, một tạp chí Mỹ rất có ảnh hưởng vào lúc đó, và được ca ngợi là công ty lớn nhất. Tôi ngây thơ ôm một đống cổ phiếu của công ty này. Và thất bại thảm hại. Rồi tôi chợt nhận ra rằng mình nên bán khống số cổ phiếu đó để thu được lợi nhuận từ đà sụt giá của nó. Vậy là tôi đảo ngược cách giao dịch, và học được rằng sự tâng bốc tập thể của các “lều báo” ít nhất là đáng nghi ngờ, còn tốt nhất sẽ là một lời nguyền. IBM rơi vào suy thoái trong gần một thập kỷ rưỡi, và suýt chút nữa là phá sản. Thêm nữa, tôi cũng học được cách từ chối các sự vinh danh và giải thưởng, một phần bởi vì nếu những giải thưởng đó do những người phán xét sai lầm trao tặng, thì có thể bạn sẽ bị ngã ngựa ngay khi đang ở trên đỉnh cao (tốt nhất bạn hãy cứ để giới truyền thông nói chung phớt lờ, hoặc tốt hơn nữa là hãy để họ ghét bỏ bạn). Brian Hinchcliffe, trước đây từng là nhà giao dịch và hiện giờ đang đầu tư vào ngành nhà hàng, đã chia sẻ với tôi kinh nghiệm này: Những cửa hàng được các giải thưởng “Tốt nhất” gì đó (không gian tốt nhất, phục vụ tốt nhất, yogurt lên men và đồ uống không cồn tốt nhất để phục vụ các sheikh Hồi giáo,…) thường đóng cửa ngay trước khi buổi lễ trao giải diễn ra. Theo kinh nghiệm, nếu bạn muốn khẳng định xem một nhà văn liệu có tồn tại qua một vài thế hệ hay không, hãy chắc chắn rằng nhà văn đó không bao giờ nhận được thứ gì gọi là giải Nobel Văn học cả. (Chú thích của tác giả.)

273. Khoa học cứng – khoa học mềm: Thuật ngữ dùng để phân biệt các ngành khoa học dựa trên độ chuẩn mực, tính chính xác và khách quan trong phương pháp thực hiện. Về cơ bản, các ngành khoa học tự nhiên (ví dụ: sinh học, hóa học, vật lý) được coi là “cứng,” còn các ngành khoa học xã hội (ví dụ: kinh tế học, tâm lý học, xã hội học) được coi là “mềm.”

274. Ý tác giả muốn nhắc đến hệ số trích dẫn, trong đó bao gồm số lần một công trình khoa học được nhắc đến trong các bài báo, cuốn sách hoặc các công trình khoa học khác. Đây là một trong số những thông số để đo lường chất lượng của một công trình khoa học.

275. Có những nhân vật của công chúng mà tôi yêu mến, nhưng cũng có những người khiến tôi dị ứng. Phải mất một thời gian tôi mới tìm ra cách vạch ranh giới rõ ràng. Sự khác nhau ở đây là sự chấp nhận rủi ro và việc liệu rằng người đó có lo lắng về danh tiếng của mình hay không. (Chú thích của tác giả.)

276. Paul Fayarabend (1924-1994): Nhà triết học khoa học người Áo, nổi tiếng với tư tưởng bác bỏ một phương pháp hay một triết lý độc tôn trong sự phát triển của khoa học.

277. Trong một ghi chú kỹ thuật mang tên "Siêu-phân bố của các giá trị p" nói về sự ngẫu nhiên của "các giá trị p" và việc những nhà nghiên cứu điều chỉnh nó, tôi đã chứng minh rằng mức độ ý nghĩa thống kê của những công trình khoa học này thấp hơn ít nhất là một bậc so với những lời tuyên bố về nó. (Chú thích của tác giả.)

278. Leon Festinger (1919-1989): Nhà tâm lý học xã hội người Mỹ, nổi tiếng với lý thuyết về sự thiên lệch về nhận thức và so sánh xã hội.

279. Chỉ tác phẩm Story of Ahiqar (Chuyện về Ahiqar) ra đời từ thế kỷ 5 TCN, được lưu hành rộng rãi ở vùng Trung và Cận Đông. Đây được coi là một trong những cuốn sách quốc tế đầu tiên trong lĩnh vực văn chương thế giới.

280. Titus Livy (64 hoặc 59 TCN – 12 hoặc 17 SCN): Nhà sử học người La Mã.

281. Seneca (4 TCN-65 SCN): Nhà triết học, chính trị gia người La Mã.

282. Ennius (239-169 TCN): Nhà văn/nhà thơ người La Mã.

283. Cicero (106-43 TCN): Chính khách, nhà hùng biện, và triết gia người La Mã.

284. Joseph Justus Scaliger (1540-1609): Lãnh tụ và học giả tôn giáo người Pháp.

285. Niccolò Machiavelli (1469-1527): Nhà ngoại giao, chính khách, sử gia, triết gia… người Italia thời kỳ Phục hưng.

286. Jean-Jacques Rousseau (1712-1778): Nhà triết học kiêm nhà soạn nhạc người Geneva.

287. Friedrich Nietzsche (1844-1900): Triết gia, nhà phê bình văn hóa, nhà soạn nhạc, nhà thơ,… người Đức.

288. Publilius Syrus (85-43 TCN): Một tác giả người Italy gốc Syria.

289. Robert Browning (1812-1889): Nhà thơ, nhà viết kịch nổi tiếng người Anh.

290. Theognis: một nhà thơ Hy Lạp sống vào khoảng thế kỷ 6 TCN.

291. Epicharmus xứ Kos (khoảng năm 550-460 TCN): Nhà triết học người Hy Lạp.

292. Titus Lucretius Carus (99 – 55 TCN): nhà triết học, nhà thơ người La Mã.

293. Trong hệ thống giáo dục của Mỹ, bằng y khoa là bằng sau đại học. Bạn phải có bằng đại học của một lĩnh vực nào đó trước khi có thể thi vào trường y.

294. Ronald Reagan (1911-2004): Tổng thống Mỹ từ năm 1981 đến năm 1989. Ông tham gia vào việc đóng phim chuyên nghiệp từ năm 1937 đến năm 1964.

295. Druid (theo ngôn ngữ Celtic có nghĩa là "Biết (hay tìm) cây sồi"): Thành viên thuộc tầng lớp có học thức trong xã hội Celtic cổ đại. Dường như họ hay lui tới các rừng sồi và thường đóng vai trò là thầy tu, thầy dạy học, và thẩm phán.

296. Druze: Tộc người nói tiếng Ả-rập, bắt nguồn từ Tây Á.

297. Những người ghi chép: Những người ghi chép, khắc chữ tại các đền đài công trình của Ai Cập cổ đại. Trong xã hội Ai Cập cổ

đại, đây là một nghề rất được coi trọng và hưởng nhiều đặc quyền, vì tỉ lệ biết chữ trong xã hội rất thấp (trung bình cứ 100 người mới có một người biết chữ).

298. Siêu-vấn đề (meta-problem): Chỉ vấn đề đằng sau nhiều vấn đề khác.

299. Mô hình Ponzi: Một mô hình kinh doanh trục lợi bất chính bằng cách hứa hẹn người góp vốn là sẽ có lãi suất cao nhưng thực chất lại lấy tiền của người góp vốn sau trả cho người góp vốn trước. Mô hình này được đặt theo tên của Charles Ponzi, người đã sử dụng nó rất thành công ở Mỹ trong thập niên 1920.

300. Trò cò quay Nga (Russian Roulette): Đây là một trò chơi nguy hiểm xuất phát từ Nga. Trong trò chơi này có một khẩu súng lục chỉ bỏ một viên đạn trong một ổ đạn có sáu viên. Những người chơi sẽ lần lượt chĩa súng bắn vào đầu mình với hy vọng mình không bị trúng đạn.

301. Lập luận này cũng áp dụng với các cuốn sách viết về tiểu sử của các nhà khoa học và toán học do các phóng viên khoa học, hay các tác giả viết tiểu sử chuyên nghiệp, thực hiện. Họ sẽ tìm ra một mạch truyện nào đó và, tệ hơn, đặt các nhà khoa học lên các thánh đường để mà hết lời ca tụng, tán dương. (Chú thích của tác giả.)

302. Sao Michelin: Hệ thống đánh giá nhà hàng của sách hướng dẫn ẩm thực Michelin đã tồn tại từ rất lâu. Một nhà hàng được gắn sao chứng tỏ nhà hàng đó có chất lượng rất tốt và đáp ứng được nhiều tiêu chí của các nhà phê bình ẩm thực danh tiếng. Cấp độ cao nhất của hệ thống Michelin là ba sao.

303. Đây là cuốn sách được viết bởi tác giả là nhà ngoại giao, cận thần người Ý. Cuốn sách này rất nổi tiếng và được sử dụng nhiều trong chốn triều đình vào thế kỷ 16.

304. Lợi ích âm: Một khái niệm trong thuyết vị lợi, ưu tiên giảm sự đau khổ (lợi ích âm) hơn là tăng niềm hạnh phúc (lợi ích dương).

305. Giáo phái Sát thủ (hay Hội Sát thủ): là tên gọi của một giáo phái Hồi giáo, thành lập từ thế kỷ 11, thường áp dụng chiến thuật phản gián và ám sát các nhân vật cấp cao trong hàng ngũ kẻ thù. Về sau, giáo phái này bị tiêu diệt, nhưng từ "sát thủ" vẫn được dùng tới ngày nay để chỉ một kẻ được thuê để giết người hoặc kẻ giết người chuyên nghiệp.

306. Tên tiếng Anh là The Godfather (1972): Một bộ phim nói về thế giới tổ chức mafia người Ý tại Mỹ, đây cũng là một trong những phim được đánh giá là xuất sắt nhất trong lịch sử điện ảnh.

307. Một dòng tu đặc biệt, bao gồm những tu sĩ cũng là chiến binh trợ giúp những hiệp sỹ và quân đội thánh chiến của phe Thiên Chúa giáo chống lại phe Hồi giáo trong cuộc Thập tự Chinh.

308. Có vẻ như những tài liệu chúng ta đọc được về Hội Sát thủ đều đã bị kẻ thù bôi nhọ, bao gồm cả một chi tiết ngụy tạo lý giải rằng tên gọi của họ (Hashashin) bắt nguồn từ việc sử dụng hashish (một loại cần sa ở vùng Ả-rập), vì trước khi giết người họ phải rơi vào trạng thái thôi miên. (Chú thích của tác giả.)

309. Tổn thất ngoài dự kiến: Từ chung chỉ thương vong hoặc các hình thức tổn thất khác gây ra cho những đối tượng không phải mục tiêu tấn công.

310. Thảm sát Hama: Xảy ra vào năm 1982 khi quân đội của chính phủ Syria theo lệnh của Tổng thống Assad cha đã bao vây thành phố Hama trong vòng 27 ngày và giết hại những người chống chính phủ của tổ chức Anh em Hồi giáo đang trú tại thành phố này.

311. Assad cha: Tức Hafez al-Assad (1930-2000), tổng thống của Syria từ năm 1971 đến năm 2000. Ông là cha của Bashar al-Assad – tổng thống Syria đương nhiệm.

312. Chủ nghĩa xã hội caviar: Từ châm biếm chỉ người tuyên bố rằng họ theo chủ nghĩa xã hội nhưng lại có lối sống đi ngược lại với các giá trị của chủ nghĩa này, ám chỉ sự đạo đức giả hoặc thiếu quyết tâm.

313. Dioclectian (244-311): Hoàng đế La Mã từ năm 284 đến năm 305. Khi tại vị, ông thiết lập một hệ thống cai trị quan liêu và chuyên chế bậc nhất trong lịch sử đế quốc La Mã.

314. Chống môi trường (anti-environment): Chỉ hoạt động của một số nhóm nhằm chống lại các phong trào môi trường, chuyển hướng và làm giảm bớt nhận thức của công chúng về môi trường, và thuyết phục các chính khách hạn chế các biện pháp kiểm soát môi trường.

315. Thi thoảng cả cộng đồng cũng được nháo nhác một phen vì những tin đồn giả, nhưng do mức độ kết nối giữa các cộng đồng còn ở mức thấp, nên những tin đồn này không được lan truyền nhanh như ngày nay. (Chú thích của tác giả.)

316. Có thể thấy rõ việc nền báo chí một chiều sẽ tự hủy hoại mình ra sao do sự tách biệt ngày càng sâu rộng với công chúng thông qua câu chuyện về Gawker. Gawker là một công ty theo chủ nghĩa thị dâm, có chuyên môn là phơi bày cho thiên hạ cuộc sống riêng tư của người khác ở quy mô công nghiệp. Gawker bắt nạt những nạn nhân yếu thế hơn về mặt tài chính (thường là những thanh niên 21 tuổi có mặt trong những cảnh phim khiêu dâm trả thù), và cuối cùng họ cũng bị những người giàu có hơn bắt nạt rồi đi đến chỗ phá sản. Chúng ta có thể rút ra được nhiều điều khi thấy các phóng viên lại đứng về phía Gawker với lý lẽ là "tự do thông tin" – đây là sự lạm dụng khái niệm này không đúng chỗ nhất – trong khi công chúng, một cách tự nhiên, lại về phe các nạn nhân. Chuyện này cũng nhắc lại cho độc giả rằng ngành báo chí là mẹ đẻ của tất cả các vấn đề người đại diện. (Chú thích của tác giả.)

317. Sam Harris (sinh năm 1967): Nhà khoa học thần kinh và triết học người Mỹ. Ông nổi tiếng với việc phê phán tôn giáo và được coi là một trong những người đi đầu trong phong trào Vô thần trên thế giới.

318. Friedrich Hayek (1899-1992): Nhà triết học, kinh tế học người Anh gốc Áo, nổi tiếng vì bảo vệ chủ nghĩa tự do cổ điển.

319. Thomas Aquinas (1225-1274): Giáo sĩ, nhà thần học, triết học Thiên Chúa giáo. Ông cố gắng kết hợp triết học Aristotle vào trong thần học Thiên Chúa giáo và viết nên những tác phẩm có ảnh hưởng lớn tới triết học, thần học, lý luận luật pháp sau này của phương Tây.

320. Tiếng Latin, tạm dịch là “Câu hỏi”, “Chứng cứ,” “Mục đích,”, “Phản đề.”

321. Ngụy biện người rơm: Một ngụy biện phổ biến, theo đó người đưa ra ngụy biện giả vờ bác bỏ một luận điểm của đối phương, nhưng thực chất là bác bỏ một luận điểm khác mà đối phương không nói tới. Hành động thực hiện ngụy biện này được gọi là “tấn công người rơm.”

322. Nguyên tắc khoan dung (principle of charity, hay charitable interpretation): Trong triết học và tu từ học, nguyên tắc khoan dung yêu cầu diễn giải những phát ngôn của một người theo cách hợp lý nhất có thể. Phương pháp này giúp kiểm soát người diễn giải, buộc họ phải tối đa hóa sự thực hoặc tính lý trí trong phát ngôn của đối tượng.

323. Susan Sontag (1933-2004): Tác giả, giảng viên, nhà làm phim, và nhà hoạt động xã hội người Mỹ. Bà viết nhiều tác phẩm về những chủ đề tranh cãi như nhiếp ảnh, văn hóa, bệnh tật, và tư tưởng cánh tả. Bà được coi là “một trong những nhà phê bình có ảnh hưởng nhất trong thế hệ mình.”

324. Benoit Mandelbrot (1924-2010): Nhà toán học người Pháp gốc Ba Lan, một trong những người tiên phong trong các lý thuyết và ứng dụng của ngành hình học phân dạng.

325. Dinesh D’Souza (sinh năm 1961): Nhà bình luận chính trị người Mỹ gốc Ấn Độ.

326. Gaius Sallustius Crispus (86-35 TCN): Thường được gọi là Sallust, là nhà sử học, nhà chính trị người La Mã. Ông là một trong

những nhà sử học La Mã có những tác phẩm được lưu truyền hậu thế sớm nhất lịch sử.

327. Phép xá tội (Indulgences): Một phương pháp giảm thiểu sự trừng phạt của Chúa đối với một tín đồ khi họ mắc phải tội lỗi. Phép xá tội có thể được thực hiện thông qua việc cầu nguyện, ban phước của giám mục hay thăm viếng một địa điểm nào đó. Vào thời Trung cổ, phép xá tội ở nhiều nơi bị lạm dụng quá mức để bòn rút tài sản của tín đồ, và gián tiếp dẫn đến sự bất bình và các vấn đề của Công giáo La Mã sau này như Cải cách Tin lành.

328. Chế độ Assad: Từ năm 1970, Syria nằm dưới sự kiểm soát của gia tộc al-Assad. Từ chế độ Assad (Assadism) nhằm chỉ việc gia tộc này thống trị chính trường Syria.

329. Đây là những mốc thời gian quan trọng trong vấn đề Palestine và Israel. Năm 1947, Liên Hợp Quốc đưa ra đề nghị tách lãnh thổ Palestine thành hai quốc gia độc lập của người Ả-rập và Do thái. Nhưng các chính phủ Ả-rập và người Palestine không đồng ý nên kế hoạch không được thông qua, nhưng điều này lại gây nên căng thẳng xảy đến cuộc nội chiến Palestine giữa hai phe Do thái và Ả-rập. Kết quả của cuộc chiến này là phía Do thái giành chiến thắng và nhà nước Israel được thành lập. Sau cuộc chiến này, căng thẳng giữa Israel và thế giới Ả-rập tăng cao cho đến năm 1967 thì xảy ra chiến tranh giữa Israel và ba nước Ả-rập là Ai Cập, Jordan và Syria (Chiến tranh Sáu ngày). Israel giành thắng lợi trong cuộc chiến này và chiếm được bán đảo Sinai, dải Gaza, Bờ Tây và cao nguyên Golan. Đến năm 1992, các cuộc gặp bí mật ở Oslo được diễn ra dẫn đến việc ký kết hiệp ước Oslo vào các năm 1993 và 1995 về tiến trình hòa bình của Israel-Palestine. Hiệp ước này có một số điểm quan trọng như quy định Tổ chức Giải phóng Palestine là đối tác đàm phán hòa bình với Israel, cho phép quyền quản lý hạn chế của Palestine tại Bờ Tây và dải Gaza. Tuy nhiên, hiệp ước không công nhận một nhà nước Palestine độc lập, và từ đó đến nay vấn đề căng thẳng giữa các bên vẫn chưa có dấu hiệu được giải quyết một cách hoàn toàn.

330. Testosterone: Tên một loại hooc-môn ở nam giới.

331. Hòa ước Westphalia: Một loạt hiệp ước hòa bình được ký kết vào năm 1648 tại hạt Westphalia của Đức để kết thúc chiến tranh 30 năm và chiến tranh 80 năm giữa Hà Lan và Tây Ban Nha. Một số kết quả hòa ước có ảnh hưởng lớn đến các tiến trình lịch sử sau này như công nhận sự độc lập của Hà Lan và Thụy Sỹ, công nhận cả Công giáo La Mã và đạo Tin lành. Đây được coi là hòa ước xác lập khái niệm nhà nước- quốc gia cũng như khởi đầu của nền ngoại giao và quan hệ quốc tế hiện đại.

332. Duy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có: Là một "lối đi tắt" trong tâm trí, phụ thuộc vào những hình ảnh xuất hiện ngay trong tâm trí khi đánh giá một vấn đề.

333. Tính nam độc hại: khái niệm trong tâm lý học và khoa học giới tính, chỉ một số hành vi nam tính thường gặp có thể gây hại cho xã hội và cho bản thân người nam giới.

334. Bệnh hóa (pathologification): Chỉ xu hướng coi những hành vi bình thường, không phải bệnh lý là các loại bệnh.

335. Via positiva: Khái niệm từ thần học, chỉ ra định nghĩa về Chúa qua những lời khẳng định về cái gì là Chúa, ngược với phương pháp via negativa.

336. Đây là một lỗi cơ bản nhưng rất phổ biến mà tôi đã chỉ rõ trong cuốn Bị ngẫu nhiên che mắt, theo đó người ta nhầm lẫn tần suất với kết quả kỳ vọng (hay trung bình). Rất khó để những người ngoài ngành giao dịch hiểu rằng nếu ngân hàng J.P. Morgan gần như ngày nào cũng kiếm được tiền trong các giao dịch, thì đó không nhất thiết là điều hay, mà tốt nhất hãy coi đó là dấu hiệu cảnh báo. (Chú thích của tác giả.)

337. Annales (Sử biên niên): chỉ một nhóm sử gia đi theo phương pháp chép sử do các sử gia người Pháp ở thế kỷ 20 phát triển, trong đó nhấn mạnh đến lịch sử xã hội dài hạn. Tên gọi của trường phái này xuất phát từ tên của tạp chí Annales d'histoire économique et sociale (Biên niên sử kinh tế và xã hội), hiện nay vẫn còn là nguồn kiến thức chính của trường phái này.

338. Bệnh viện Bellevue: Tên một bệnh viện ở New York, chuyên phục vụ người nghèo. Đã từng có thời, tên "Bellevue" được coi là đồng nghĩa với sự xuống cấp, bẩn thỉu, và chết chóc.

339. Đường Xanh (Green Line): Đường phân ranh giới được đặt ra trong thỏa thuận đình chiến năm 1949 giữa quân đội Israel và các nước láng giềng sau cuộc chiến tranh giữa Ả-rập và Israel năm 1948.

340. Phải đọc gì? Tuy nó sẽ không giải quyết được vấn đề via negativa, nhưng để bắt đầu thì thay vì nghiên cứu lịch sử La Mã qua Ceasar và Pompey, hay qua cán cân quyền lực ở Peloponnese hay qua những vận động ngoại giao ngầm ở Vienna, bạn đọc có thể cân nhắc việc tìm hiểu về cuộc sống thường ngày cũng như luật pháp và phong tục thời kỳ này. Tôi tình cờ phát hiện cuốn A History of Private Life (Lịch sử đời sống cá nhân) (bốn tập viết bằng tiếng Anh) của Paul Veyne, Philippe Aries và Georges Duby ra đời khoảng 30 năm trước. Tập 1 (La Mã cổ đại) luôn là một trong những cuốn sách gối đầu giường của tôi. Một cuốn sách khác đại diện cho phương pháp này là Montaillou Village Occitan (Làng Montaillou) của Emanuel Le Roy Ladurie. Và, dành cho những người Địa Trung Hải đáng yêu nhưng phiền toái của chúng ta là tuyệt phẩm của Fernand Braudel: The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II (Địa Trung Hải và Thế giới Địa Trung Hải dưới thời Vua Philip II).

Việc đọc những câu chuyện về Venice kể về các cuộc giao dịch thú vị hơn rất nhiều so với đọc các văn bản địa chính trị trừu tượng vớ vẩn. Nhiều cuốn sách thậm chí còn khiến bạn ngửi thấy mùi gia vị. Kể từ khi phát hiện ra những tác phẩm của Duby, Braudel, Block, Aries… tôi không còn có thể đọc được những cuốn sách lịch sử truyền thống, ví dụ như một cuốn sách về đế chế Ottoman nhưng lại quá chú trọng vào các sultan, mà không cảm thấy khó chịu. Có vẻ như tất cả các sử gia đang bắt chước theo phong cách "tường thuật phi hư cấu" đáng kinh tởm của tờ The New Yorker.

Một số cuốn sách khác: Courtesans and Fishcakes (Gái điếm và chả cá) của James Davidson, trong đó bạn có thể biết tại sao người Hy Lạp lại ăn bánh mỳ bằng tay trái. Hay cuốn The Discovery of France

(Sự khám phá nước Pháp) của Graham Robb cho biết rằng trước năm 1914, người Pháp rất ít khi nói tiếng Pháp. Và còn rất nhiều cuốn sách khác. (Chú thích của tác giả.)

341. Nomous: Tiếng Hy Lạp có nghĩa là luật lệ.

342. Đây là hai từ Latin gần với tiếng Anh, religion có nghĩa là tôn giáo và superstition là mê tín.

343. Pháp đình tôn giáo (hay Tòa án dị giáo – Inquisition): Một nhóm các tổ chức điều tra trong hệ thống tư pháp Giáo hội Công giáo La Mã nhằm phát hiện và trừng phạt các hành động dị giáo hoặc xúc phạm Thiên Chúa giáo kéo dài từ thế kỷ 12 đến khoảng thế kỷ 19.

344. Người Copt Ai Cập ngày càng bị những kẻ Hồi giáo Sunni ngược đãi, nhưng Nhà thờ Copt phản đối việc thành lập một nhà nước tự trị ở Ai Cập, họ cho rằng việc mong muốn một thực thể chính trị là "phi Thiên Chúa giáo." (Chú thích của tác giả.)

345. Nhà nước-quốc gia (nation-state): Xét theo nghĩa rộng nhất, là một đất nước trong đó một nhóm dân tộc hoặc văn hóa (gọi là "quốc gia" hoặc "dân tộc") sống ở một vùng lãnh thổ và hình thành nên một nhà nước cai quản ở đó.

346. Chế độ thần quyền (Theocracy): Một hình thức chính trị trong đó lãnh đạo chính quyền cũng là lãnh đạo tôn giáo.

347. Jean Calvin (1509 – 1564): Nhà thần học và lãnh đạo tôn giáo người Pháp, có vai trò quan trọng trong cuộc cải cách Tin lành diễn ra ở châu Âu vào thế kỷ 16.

348. Edward Gibbon (1737-1794): nhà sử học người Anh, nổi tiếng với tác phẩm The History of the Decline and Fall of the Roman Empire (Sự suy tàn và sụp đổ của đế chế La Mã).

349. DBH: Tên một vị vua của Aksum (ngày nay thuộc lãnh thổ Ethiopia và Eritrea), cai trị trong khoảng năm 230-240.

350. Qorban (hay korban, corban): Chỉ các hình thức hiến tế được mô tả trong Kinh Torah.

351. Bí tích (sacrament): Những nghi lễ rất quan trọng của Thiên Chúa giáo. Theo quan niệm của nhà thờ, đây là những nghi lễ do Chúa ủy quyền cho nhà thờ để ban phước cho các con chiên.

352. Ali: Em họ và con rể của nhà tiên tri Mohammed. Ông được Hồi giáo Shiite coi là người kế vị hợp pháp của Mohammed.

353. Đền thánh Jerusalem: Một chuỗi các đền đài đã từng tồn tại ở Jerusalem, có ý nghĩa linh thiêng đối với các tín đồ Do thái giáo. Do nhiều nguyên nhân như chiến tranh, loạn lạc, thiên tai, ngày nay các đền thờ này hầu như không còn nữa ngoại trừ một số phế tích.

354. Sacrosanctum Concilium (hay Hiến chế về Phụng sự Thánh): Một văn bản pháp chế được Giáo hoàng Công giáo John Paul VI đưa ra vào năm 1963, quy định về các lễ nghi trong nhà thờ và hội thánh.

355. Câu chuyện về Abraham và Isaac được kể trong Kinh Do thái như sau: Chúa yêu cầu Abraham hiến tế người con của mình là Isaac. Abraham tuân lệnh và trói Isaac vào bệ thờ, nhưng lại có một thiên thần ngăn cản Abraham giết con của mình vào phút chót. Sau đó, Abraham nhìn quanh và thấy một con cừu, ông liền hiến tế con cừu đó thay vì con trai của mình.

356. Canaan: Vùng đất cổ thuộc nam Levant. Trong Kinh Thánh, đây là Vùng đất Hứa của người Israel.

357. Maimonides (1135-1204): Nhà triết học người Do thái, có ảnh hưởng lớn ở thời Trung cổ.

358. Đây là hai vị thần bảo trợ cho y khoa và sức khỏe của văn hóa cổ Hy Lạp và La Mã.

359. Vitruvius: Tác giả, kiến trúc sư, kỹ sư quân sự sống vào khoảng thế kỷ 1 SCN. Những tác phẩm của ông có ảnh hưởng lớn đến nền

nghệ thuật và kiến trúc Phục hưng sau này.

360. Đền Parthenon: Đền thờ thần Anthena của Hy Lạp cổ đại vẫn còn tồn tại đến ngày nay. Đây là một trong những biểu tượng của nền kiến trúc thế giới.

361. Thomas Hobbes (1588-1679): Nhà triết học chính trị người Anh và là tác giả cuốn Leviathan, tác phẩm quan trọng đặt nền móng cho nền triết học chính trị phương Tây sau này.

362. Lý trí hạn chế (bounded rationality): Khái niệm cho rằng khi các cá nhân ra quyết định, lý trí của họ bị giới hạn bởi tính dễ kiểm soát của vấn đề ra quyết định, những hạn chế về nhận thức của họ, và thời gian dành cho việc ra quyết định.

363. Lý trí sinh thái (ecological rationality): Một dạng của lý trí thực tế (đều là các khái niệm trong triết học), quy định những thông lệ của hành động lý trí – tức những gì mà một người cần phải làm để duy trì lý trí.

364. Jared Diamond (sinh năm 1937): Nhà sinh thái học, địa lý học, sinh học, nhân học,… người Mỹ, nổi tiếng về các cuốn sách khoa học thường thức như Súng, vi trùng và thép, hay Thế giới cho đến ngày hôm qua.

365. Nguyên văn lời kể của Jared Diamond: "Trong một chuyến đi đến New Guinea, tôi định dựng lều dưới một cái cây chết. Các hướng dẫn viên đi cùng khuyên tôi đừng làm vậy, vì ban đêm, cái cây có thể đổ xuống và khiến tôi thiệt mạng. Tôi phản đối vì cho rằng rủi ro này có xác suất xảy ra thấp, nhưng sau đó tôi nhận ra rằng nếu bạn sống lâu trong rừng, thì những rủi ro này sẽ tích tụ dần. Điều này cũng tương tự với đời sống ở phương Tây. Rủi ro từ những sự kiện nhỏ tích lũy dần lên, và đừng quên, nếu trượt chân trong nhà tắm hay trên vỉa hè, bạn có thể bị gãy hông đấy. Với người ở tuổi tôi, tai nạn này có thể đặt dấu chấm hết cho cuộc đời tôi, hay chí ít là tôi không còn đi lại được nữa."

366. Max Weber (1864-1920): Nhà kinh tế học, xã hội học và chính trị học người Đức có ảnh hưởng rất lớn đến việc nghiên cứu khoa học xã hội sau này. Cùng với Karl Marx và Emile Durkheim, ông được coi là cha đẻ của ngành xã hội học hiện đại.

367. Thời kỳ Khai sáng (Age of Englightment) hay Thế kỷ Ánh sáng: Một phong trào triết học nổi bật trong thế kỷ 18. Phong trào này đề cao tính trung tâm của lý trí và suy luận trong việc giải quyết vấn đề. Một số chủ đề trung tâm của phong trào này là tự do cá nhân, thông cảm tôn giáo, chống lại giáo lý Công giáo La Mã và nền quân chủ phong kiến.

368. Phụ thuộc vào lối mòn (path dependence): Khái niệm trong kinh tế học và khoa học xã hội, lý giải rằng những quyết định mà người ta đối mặt trong bất kỳ tình huống nào bị giới hạn bởi những quyết định mà họ đã đưa ra trong quá khứ hoặc bởi những sự kiện mà họ đã kinh qua, dù rằng các tình huống trong quá khứ đã không còn phù hợp với hiện tại.

369. Điểm tới hạn (uncle point): Mốc mà tại đó nhà giao dịch đã chịu đủ thua lỗ và quyết định ngừng giao dịch. Đây là điểm đánh dấu sự căng thẳng về cả cảm xúc và thua lỗ.

370. Phân tích chi phí-lợi ích (cost-benefit analysis, hay CBA): Một phương pháp hệ thống nhằm đánh giá điểm mạnh và điểm yếu của các phương án (VD: trong giao dịch, hoạt động, dự án,…); phương pháp này được sử dụng để tìm ra những lựa chọn có cách tiếp cận tốt nhất để đạt được lợi ích cao trong khi vẫn tiết kiệm được chi phí.

371. Murray Gell-Mann (sinh 1929): Nhà vật lý học người Mỹ, được trao giải Nobel Vật lý vào năm 1969 cho những công trình về hạt cơ bản.

372. Cũng như với dự án “Đuôi mập” của tôi, có lẽ các nhà kinh tế học đã nhận thức được vấn đề tập hợp-thời gian, nhưng rồi cũng chẳng đi đến đâu. Hơn nữa, họ vẫn cứ nói “chúng tôi đã biết về đuôi mập,” nhưng không hiểu sao họ lại không nhận ra rằng nếu đưa ý tưởng này tiến thêm một bước, nó sẽ mâu thuẫn với phần lớn

những gì họ làm. Chỉ hệ quả mới quan trọng. (Chú thích của tác giả.)

373. Mark Spitznagel (sinh năm 1971): Một nhà giao dịch và giám đốc quỹ phòng hộ, người tiên phong trong phương pháp đầu tư phần đuôi, chú trọng vào những sự kiện cực đoan kiểu Thiên nga Đen của tác giả. Ông được cho là đã kiếm được lợi nhuận cả tỷ đô-la nhờ vào việc dự đoán chính xác cuộc khủng hoảng năm 2008.

374. Kế toán tinh thần là khái niệm chỉ xu hướng mọi người thường phân chia (trong đầu hoặc làm thực) thu nhập của họ thành những khoản riêng biệt, chú trọng vào nguồn gốc của khoản thu nhập mà quên mất rằng trong vai trò là chủ sở hữu, họ không nên quá bận tâm đến nguồn tiền. Chẳng hạn, một người quyết định không mua một chiếc cà vạt vì nó đắt tiền và cho rằng điều đó là không cần thiết, nhưng anh ta lại hớn hở khi được vợ mua tặng đúng chiếc cà vạt đó vào dịp sinh nhật bằng nguồn tiền từ quỹ chung của hai người. Bàn về trường hợp này, Thaler cho rằng việc thay đổi chiến lược tùy thuộc vào việc nguồn tiền đó có được từ việc thắng bạc hay đó là nguồn tiền ban đầu là một sai lầm. Rõ ràng là Thaler, cũng như những nhà tâm lý học giả hiệu khác, không hiểu gì về tính động cả: các nhà khoa học xã hội không thể hiểu được những thứ di chuyển được. (Chú thích của tác giả.)

375. Thực ra tôi thường đùa rằng cái chết của tôi cộng với cái chết của những người mà tôi không thích họ sống, chẳng hạn như phóng viên-giáo sư Steven Pinker, còn tệ hơn việc chỉ mình tôi chết. (Chú thích của tác giả.)

376. Để chứng minh sự vô nghĩa của khoa học xã hội, họ phải huy động cả đến chủ nghĩa duy cảm của “các tế bào thần kinh gương” nhằm giải thích sự liên quan giữa cá nhân và tập thể. Việc phụ thuộc vào những gì liên quan đến neuron thần kinh là một hình thức của chủ nghĩa duy khoa học có tên là “khiêu dâm não bộ,” như đã thảo luận trong cuốn Thăng hoa trong nghịch cảnh. (Chú thích của tác giả.)

377. Chủ nghĩa kinh nghiệm: Một trường phái triết học nhấn mạnh vai trò của các trải nghiệm. Trường phái này cho rằng việc thu nhận kiến thức thông qua trải nghiệm tri giác là quan trọng hơn so với các con đường khác như suy luận, trực giác,...

378. Độ trễ Ito: Khái niệm đặt theo tên nhà toán học Nhật Bản Kiyosi Itô (1915-2008). Ông là người tiên phong trong lý thuyết về tích phân ngẫu nhiên và phương trình vi phân ngẫu nhiên, bây giờ gọi là phép tính Itô.

379. Khủng hoảng nợ dưới chuẩn: Chỉ cuộc khủng hoảng bong bóng bất động sản tại Mỹ trong giai đoạn năm 2007-2010.

380. Chiến lược thanh tạ (barbell strategy): Chiến lược đầu tư chủ yếu áp dụng cho danh mục đầu tư có nguồn thu nhập cố định, trong đó một nửa danh mục đầu tư là các trái phiếu dài hạn, nửa còn lại là các trái phiếu ngắn hạn, và không có các trái phiếu trung hạn. “Thanh tạ” là hình ảnh ví chiến lược đầu tư này như một thanh tả, nặng ở hai đầu nhưng ở giữa không có gì cả.

381. Chuyển động Brown: Các mô hình toán học mô phỏng chuyển động của các hạt trong môi trường lỏng hoặc khí.

382. Câu đố phần bù vốn (Equity Premium Puzzle – EPP): Chỉ hiện tượng lợi nhuận thực của cổ phiếu cao bất thường so với trái phiếu chính phủ.

383. Nhờ vào những câu hỏi của Andrew Lesniewski, người đã giúp định nghĩa về tính ergodic trong cuốn sách này, vốn khác với ý nghĩa của nó trong ngành vật lý thống kê. (Chú thích của tác giả.)

Table of Contents